

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
inéditas



TESIS DOCTORAL

**Análisis de las empresas transnacionales y la inversión  
extranjera directa en México**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Kassahun Ahmed Tiku**

Madrid, 2015

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS DOCTORAL

---

T  
1507

ANALISIS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

DIRIGIDA POR: Dr. ANGEL MARTINEZ G.-TABLAS

Coordinador del Programa de doctorado  
del Departamento: Economía Aplicada I  
(Economía Internacional y Desarrollo)

PRESENTADA POR: KASSAHUN AHMED TIKU

MADRID, SEPTIEMBRE 1994.

## INDICE

	Págs.
INTRODUCCION GENERAL	I

### PRIMERA PARTE

#### LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A NIVEL MUNDIAL

I-	BREVE ANALISIS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A ESCALA MUNDIAL.	1
1.1-	Internacionalización del capital y las empresas transnacionales.	1
1.2-	El concepto actual de las empresas transnacionales.	24
1.3-	Los factores determinantes de la capacidad competitiva internacional de las empresas transnacionales.	37
1.4-	Nuevas tendencias de la inversión extranjera directa en el decenio de 1980.	57
II-	LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.	68
2.1-	El debate del subdesarrollo económico y el intercambio desigual.	68
2.2-	El impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico de los países subdesarrollados hasta 1982.	88
2.3-	La nueva tendencia global del comportamiento de las empresas transnacionales y la respuesta estratégica de los países subdesarrollados a partir de 1983.	113
2.3.1-	Nueva dinámica del comercio internacional	133
2.3.2-	La inversión extranjera directa como fuente potencial de recursos externos	120

## SEGUNDA PARTE

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ECONOMIA DE MÉXICO

INTRODUCCION	140
III- MARCO JURIDICO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.	149
3.1. Introducción	149
3.2. Evolución de la ley de Inversión Extranjera Directa en México.	152
3.3. El nuevo Reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.	162
3.4. La nueva Reglamentación de la ley sobre el control y registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas.	171
IV- EL COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO HASTA 1982.	177
4.1. Introducción	177
4.2. Las empresas transnacionales y el sector externo.	179
4.2.1.- Breve revisión del modelo de desarrollo. (1940-1982), La sustitución de importaciones.	180
4.2.2.- Las empresas transnacionales y las importaciones de bienes.	186
4.2.3.- Las empresas transnacionales y las exportaciones de bienes.	190
4.2.4.- El comercio Intrafirma	196
4.2.5.- Balance de las operaciones de comercio exterior y el efecto de las empresas transnacionales sobre la balanza de pagos.	202
4.2.6.- Las empresa transnacionales y la Transferencia de tecnología	213



4.3-	Las empresas transnacionales y la distribución empleo e ingresos en México.	221
4.4-	El control sobre las empresas transnacionales y la política de mexicanización.	230
4.5-	Resumen y conclusiones.	237
V-	LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MÉXICO.	243
5.1.	Introducción	243
5.2.	La inversión extranjera y la política industrial mexicana.	245
5.3.	Las industrias maquiladoras de exportación en México.	253
5.3.1.-	El nuevo decreto de la industria maquiladora.	253
5.3.2.-	La frontera norte de México y el debate sobre la industria maquiladora en Estados Unidos.	257
5.3.3.-	El efecto multiplicador de la industria maquiladora de exportación en la economía mexicana.	270
5.3.3.-1	Personal ocupado y remuneraciones.	272
5.3.3.-2	Generación de divisas y otros indicadores.	282
5.3.4.	Resumen y conclusiones.	292
VI-	EL PROCESO DE APERTURA Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA A PARTIR DE 1982.	295
6.1.	Introducción	295
6.2.	La evolución del ajuste estructural.	296
6.3.	La recuperación económica y el intenso proceso del cambio estructural que se inició desde 1989.	304
6.4.	La inversión extranjera directa y las perspectivas del crecimiento económico en México.	314
6.5.	La tendencia de la inversión extranjera directa en México, visto a través del Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU. y Canadá.	327

6.6. Comentarios Finales.	344
---------------------------	-----

### **TERCERA PARTE**

VII- RESUMEN Y CONCLUSIONES GENERALES.	347
7.1. Principales resultados obtenidos.	347
7.2. Conclusiones generales.	355
7.3. Aspectos más generales.	362
 BIBLIOGRAFIA	 368

## INTRODUCCION GENERAL

El desarrollo económico es el resultado de una serie de fuerzas interrelacionadas, entre las cuales el capital es uno de los elementos básicos. Un elemento del que, por sus características estructurales, los países subdesarrollados en general son agudamente deficitarios.

Desde hace ya algunos años, para la comunidad internacional resultó evidente que sólo mediante la obtención de recursos financieros en condiciones adecuadas, sería posible remontar el subdesarrollo. Sin embargo, esa no ha sido la motivación esencial que ha presidido la afluencia de recursos financieros a los países subdesarrollados en los últimos años.

El agudo empeoramiento producido en las relaciones económicas internacionales del Tercer Mundo, en medio de la disponibilidad de un apreciable volumen de capital excedentario en el Mundo Capitalista desarrollado, creó las condiciones para que los flujos financieros se convirtieran en un auténtico generador de endeudamiento, dependencia y dominación aún mayores para los países más pobres.

Desde los años cincuenta las empresas transnacionales se han convertido en un elemento central de la economía mundial. Su dimensión, la variedad de sus actividades, la capacidad de controlar los recursos en los lugares más remotos del mundo y de

su imagen de capacidad en las búsquedas de beneficios, la han convertido como el principal vehículo de la internacionalización del capital y de la producción en todas sus manifestaciones. Razón por la cual nuestro análisis teórico comienza desde el mismo concepto básico.

Este fenómeno de las empresas transnacionales viene ocupando la atención internacional, en la medida en que esas empresas han ido aumentando su influencia en las relaciones económicas a escala de todo el planeta. Cuando se trata de estudiar la evolución del comercio exterior se acude al análisis de estas empresas como principales puntos de origen y destino de las mercancías. Cuando nos referimos a la crisis monetaria internacional, acabamos con el estudio de la influencia que pueda corresponder a las empresas transnacionales en el origen y agravación de la crisis. Cuando nos referimos a problemas de desarrollo, inevitablemente nos encontramos con la inversión extranjera como elemento motor o de freno en ese desarrollo. Y finalmente, cuando nos referimos a uno de los aspectos más cruciales de los problemas que acucian hoy al mundo, cuando nos referimos a la posible supervivencia o muerte del Estado Nacional, tal como lo hemos conocido, nos encontramos en otro extremo del juego dialéctico, como antítesis, a la empresa transnacional.

En efecto, las empresas transnacionales producen y distribuyen una parte cada vez más importante del volumen total de mercancías creadas en el sistema capitalista mundial, y generan la mayor parte del flujo internacional de capitales, que controlan mediante un vasto aparato financiero internacional. Esto

significa que tales empresas transnacionales constituyen los principales agentes del proceso de acumulación y explotación capitalista a nivel mundial.

Como es natural, estas compañías matrices localizadas en América del Norte, Europa y Japón, tiene profundas repercusiones para muchos países subdesarrollados donde se realizan sus operaciones. La expansión internacional de las empresas líderes de los países desarrollados de economía de mercado es parte del proceso integrante global de desarrollo de esas economías, de la evolución experimentada por el cuadro de las relaciones económicas y políticas internacionales y por las modificaciones de la posición relativa de los distintos países que en él intervienen.

Los rasgos esenciales de su comportamiento están determinados por su carácter de empresas privadas que normalmente desempeñan un papel dominante en sus países de origen, lo que a su vez son países desarrollados y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional, se integran en estrategias globales a largo plazo.

A partir de este cuadro general de referencia interesa ahora concentrarse en la situación específica que se plantea en el caso de México.

Durante la última década, de los flujos totales de la inversión extranjera directa hacia los países subdesarrollados, aproximadamente dos tercios se concentraron en América Latina. México ha recibido el mayor porcentaje de la inversión que afluyó a la región.

Por otra parte, la expectativa del Tratado de Libre Comercio cambió radicalmente la dinámica interna de la economía y ubica a México como una economía industrializadora emergente. Además el Tratado de Libre Comercio provocará un flujo neto de recursos de inversión extranjera directa. Conforme a la opinión de los expertos, México, está a punto de convertirse en un "Tigre Norteamericano"; la "España de Norteamérica", incluso se menciona el próximo "Milagro Económico del siglo XX".

Actualmente, México ofrece a los inversores extranjeros una amplia gama de alternativas de operación, tal vez más amplia que en cualquier otro momento en la historia moderna económica y de inversiones del país. Esta situación fue la que nos estimuló a realizar el estudio de este tema sobre el caso de México.

El objetivo central de la presente tesis es analizar el papel que desempeñan las empresas transnacionales en la economía mexicana, concentrando en la búsqueda de una interpretación al respecto al papel que desempeña la inversión extranjera directa en el sector externo y en el funcionamiento del sistema industrial de México. Se trata de analizar el comportamiento de las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en la economía mexicana y comprobar en qué medida este comportamiento se ajusta a las conclusiones generales sobre la teoría de la inversión extranjera directa.

Esto conduce a la formulación de la siguiente hipótesis:

El comportamiento de las empresas transnacionales en la economía mexicana constituye, en lo fundamental, una mera proyección de las tendencias generales que caracterizan su expansión a nivel

mundial. Es decir, el papel que desempeñan las empresas transnacionales establecidas en México, en la economía mexicana es coherente con su comportamiento a nivel internacional.

Esta consideración explica el que la primera parte del estudio se dedique a proporcionar ese marco de referencia que permite evaluar en qué medida su comportamiento se corresponde con el que caracteriza su expansión a escala internacional y cuál es la influencia que sobre este comportamiento tienen las políticas y condiciones particulares que encuentran en los distintos países receptores.

En el capítulo I se hace una breve referencia al proceso por el cual surge la empresa transnacional, destacando aquellos aspectos que nos permitan identificar la evolución de un fenómeno que visto en su perspectiva histórica aparece como el poder económico y político que el proceso de desarrollo y consecuentemente el progreso tecnológico ha dado a las empresas de los países líderes que operan fundamentalmente en la economía de mercado. Se analizan los cambios considerables en la estructura organizativa y los factores determinantes de la capacidad competitiva internacional de las empresas transnacionales.

El capítulo II, último de la primera parte, estudia el papel que la inversión extranjera directa desempeña en el crecimiento económico de los países subdesarrollados. Se analizan las tendencias globales del comercio internacional, la importancia relativa que ocupan las empresas transnacionales y su incidencia en el sector externo y otros temas de interés de los países receptores antes y después de 1982. Esto nos serviría de base

para el análisis posterior del caso mexicano.

Con este marco de referencia se pasa a la segunda parte, donde se estudia el papel que desempeñan las empresas transnacionales en la economía mexicana profundizando y ampliando los diversos aspectos tratados a nivel internacional.

En la introducción de la segunda parte se describe en términos generales el proceso de industrialización de México y el marco de políticas que ha orientado la presencia y expansión de las empresas transnacionales.

Primero se evalúa la evolución del marco jurídico hasta la actualidad y luego en los capítulos siguientes se analiza exclusivamente en lo económico antes y después de 1982 hasta la actualidad.

De acuerdo con el orden señalado, el capítulo III introduce como la ley de Inversión Extranjera ha variado de manera significativa con el tiempo para ajustarse al nuevo entorno económico del país. En este capítulo se describirá la evolución que ha tenido la ley de Inversión Extranjera Directa en México, la cual refleja el dinamismo propio de la materia.

El capítulo IV estudia el comportamiento de las empresas transnacionales sobre el sector externo, transferencia de tecnología, distribución del empleo e ingreso en México, hasta 1982. Este capítulo es donde se discuten las grandes disparidades que caracterizaban las relaciones de las empresas transnacionales y los países subdesarrollados, a partir del estudio del caso mexicano. Razón por la cual nos lleva al análisis de las maquiladoras como buen ejemplo del comercio intra-firma.



El capítulo V analiza el efecto de la industria maquiladora de exportación en la economía mexicana. Se estudia la frontera norte de México, donde los fenómenos nacionales tienen los efectos internacionales más inmediatos y donde son más fuertes las influencias de este orden en el patrón de desarrollo y en la estructura de la economía.

El capítulo VI evalúa el proceso de apertura y la internacionalización de la economía mexicana como resultado del ámbito económico internacional que se caracterizó por una dinámica y profunda transformación. Se estudia cómo la situación interna prevaleciente en el país demandó el diseño y la instrumentación de una nueva estrategia de industrialización y crecimiento.

Este capítulo finaliza con un análisis de la tendencia de la inversión Extranjera Directa, vinculado al papel del Tratado de Libre Comercio en el incremento del flujo de la inversión extranjera hacia México.

Finalmente, en la Tercera parte se sintetizan los principales resultados y conclusiones obtenidos en los capítulos precedentes, intentando dar integridad a los principales aspectos tratados a lo largo de todo el trabajo.

En su conjunto, este trabajo debe entenderse como un intento de avanzar en la comprensión de un tema de vital importancia y respecto al cual es preciso continuar profundizando en sus múltiples dimensiones económicas y en las cada vez más trascendentales implicaciones políticas.

La política de las empresas transnacionales forma parte

integrante de la política industrial y global de desarrollo. El estudio no la propone, pero proporciona elementos que pueden permitir su formulación.

## **PRIMERA PARTE**

### **LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A NIVEL MUNDIAL**

#### **I. BREVE ANALISIS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A LA ESCALA MUNDIAL.**

##### **1.1. Internacionalización del capital y las Empresas Transnacionales.**

Ayudaría bastante poco a la comprensión de los problemas económicos actuales concentrarse su análisis dentro de los marcos de un proceso cíclico, aún cuando se tome nota de su agravada complicación por fenómenos de estancamiento, inflación y desempleo crónicos - rasgos éstos característicos de la llamada estanflación -, además de políticas cuya inadecuación prueba cotidianamente la propia vida. La actual coyuntura capitalista forma parte de una evolución histórica más dilatada - en el rango, por lo menos, de varias décadas - en la que han ocurrido complejos procesos que obstaculizan sus posibilidades de crecimiento a mediano y largo plazos, que han creado desequilibrios profundos y que han provocado el surgimiento de situaciones críticas en áreas decisivas de la actividad

económica.

Dicha inestabilidad internacional generada por los países desarrollados se transmite a los países subdesarrollados a través de las relaciones comerciales y financieras. Este fenómeno dramático ha significado la ruina casi completa de sus economías, por el resultado de las cada vez peores condiciones de intercambio comercial, materializada en una deuda insoportable en la mayoría de los países subdesarrollados.

Algunos países subdesarrollados han realizado reacciones defensivas contra tal inestabilidad, que pueden tomar la forma de políticas de ajuste doméstico o/y actuaciones sobre el tipo de cambio para evitar la importación de las perturbaciones exteriores. Una de las principales portadoras de dicha inestabilidad han sido las Empresas transnacionales de los países desarrollados.

Parece conveniente hacer una breve referencia a épocas anteriores, con el objetivo de destacar aquellos aspectos que nos permitan identificar la evolución de un fenómeno, en lo que han dado pie, al nacimiento de las Empresas Transnacionales de hoy. El proceso de expansión e integración de la economía mundial se origina en plena Edad Media y en la fase comercial de los siglos posteriores, fue el proceso de acumulación que tuvo lugar a partir del siglo XVIII y que desembocó en la revolución industrial de Europa occidental el que estableció las normas de operación que luego se afinaron y consolidaron en el siglo XIX y parte del XX. Sin embargo, las dos guerras mundiales y la crisis general en lo que va del siglo XX, acabaron con el sistema financiero mundial basado en el patrón oro que había constituido

el mecanismo a través del cual se había expandido el comercio mundial.

El período de entre guerras estuvo acompañado de una tendencia general por parte de los países a reforzar sus economías dentro de sus propios límites, con lo cual Estados Unidos se encontró en una situación favorable para que sus grandes corporaciones crecieran y desarrollaran sistemas de operación en donde se conjugaban la existencia de múltiples plantas y empresas.

Normalmente las Empresas comienzan a alcanzar el control de la producción nacional, lo cual acelera su proceso de acumulación, y cuando la competencia interna se agudiza, junto la tendencia decreciente de los beneficios, éstas firmas se ven obligadas a trascender las fronteras nacionales y a proyectarse en la economía mundial, para controlar la producción a nivel internacional, primero mediante acuerdos y después - a medida que aumenta la exportación de capital - mediante la internacionalización directa de capital.

DUNNING, 1988, señala que "la primera etapa a trascender desde mercado doméstico hasta proyectarse en la economía mundial comienza a través del comercio de los productos intermedios o finales"<sup>1</sup>. Cuando después de la segunda Guerra Mundial la Corporación americana sale al mercado mundial y dentro del marco de la hegemonía de Estados Unidos, lo hace sobre otras bases de funcionamiento y respaldada por un sistema financiero basado en el "Patrón dólar".

La acumulación de capital, el ingreso real, el progreso

---

<sup>1</sup> Dunning, J.H. (1988), 'Internacional Business in a Changing World Enviroment', Boston, M.A.: Unwin Hyman. p. 12.

tecnológico en la industria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, en aquellos países que a lo largo de un siglo (1770-1870) se habían incorporado al proceso de la revolución industrial, más el aumento de la población a nivel mundial, son tal vez los factores económicos más relevantes para explicar las corrientes crecientes de capitales y mercancías.

La expansión de la actividad económica estuvo acompañada desde un principio de grandes corrientes de capitales que se desplazaban según las exigencias de la propia actividad económica a nivel mundial.

La inversión extranjera de las metrópolis estaba orientada preferentemente hacia los países que constituían sus colonias, así como por la necesidad de los diversos países acreedores de asegurar ciertas zonas de influencia. En esta situación, los intereses puramente económicos se entrelazaban con los políticos a tal grado, que sería difícil determinar el peso que cada uno correspondía.

En lo económico el fenómeno respondía al hecho de que, por una parte, el excedente de ahorro se canalizó a la inversión de infraestructura y en menor medida a inversión directa, con el fin de aumentar el abastecimiento de materias primas y alimentos y, por otra parte, a crear las condiciones para que las regiones receptoras de inversión constituyan mercados crecientes para sus productos manufacturados, con lo que mejoraban las posibilidades de inversión doméstica de la metrópoli y de sostener su tasa interna de formación de capital mediante el abaratamiento de sus costes primarios.

Los ahorros privados, en tanto estuvieron dispersos y se originaban en empresas comparativamente pequeñas, se canalizaron a través de la compra de bonos emitidos por los gobiernos. Pero a medida que aumentaba el tamaño y el capital de las empresas, éstas se orientaron gradualmente a la inversión directa, que permitía la asignación de los recursos en las actividades específicas ligadas a sus intereses como empresa - colocación de sus productos y control de los recursos - y al mismo tiempo ofrecía una mejor posibilidad de enfrentar la concurrencia y saltar las barreras al comercio impuestas en un número creciente de países.

La existencia de una economía mundial con relativa movilidad en los factores de la producción hizo suponer a los teóricos de la época que los canales estaban abiertos para que el progreso económico se difundiera, y se redujeran las diferencias que hasta entonces habían existido. Sin embargo, para la mayoría de los países su incorporación a la economía mundial significó, en mayor o menor grado, la consolidación de una división internacional del trabajo que poco ayudó a la consecución de un desarrollo industrial genuino. Este hecho puede atribuirse en parte a que algunas fueron regiones menos favorecidas por la corrientes de capitales y en parte a que el flujo de capital extranjero, en la medida que desarrolló sectores primarios contribuyó a mantener en una parálisis relativa a los otros sectores de la economía. Se creó un proceso en el que la inversión de capital generó la exportación de materias primas y ésta permitió y requirió la compra de manufacturas, lo que a su vez era una contrapartida necesaria a la salida de capitales.

En estos casos se operó, además, la coincidencia de intereses entre el sector exportador con los intereses de la metrópoli, que más la situación de asimetría en la correlación de fuerzas condicionó la dirección y el ritmo del desarrollo.

Los agentes dinámicos en este proceso de internacionalización de la actividad económica fueron casi desde su inicio y lo han venido siendo cada vez más, las empresas industriales, comerciales y financieras que se van consolidando.

La primera forma histórica que adopta su actividad a nivel internacional es el cártel clásico. Como es conocido, se trataba de varias empresas de diversos países que controlaban su actividad a nivel mundial respecto a dicha actividad. Desde los tempranos inicios las grandes empresas competían internacionalmente a través de la fundación de filiales en otros países, con lo que iniciaban la internacionalización del capital productivo. No obstante los acuerdos de Cárteles a escala internacional restringieron esta forma de expansión al distribuirse el mercado mundial, ya que la fundación de filiales provocaba la competencia en los mercados internos entre empresas extranjeras y nacionales, aspecto que los acuerdos internacionales del momento tendían a eliminar, a fin de reservar los mercados de cada país desarrollado para las empresas nacionales.

Algunos especialistas plantean que éstas aparecen desde la década de 1860, señalando empresas de varios países, sobre todo de Gran Bretaña y EE.UU., explotaban ya a gran escala las materias primas y los recursos naturales de América Latina, Asia, África y Australia; a partir de 1860, aproximadamente las empresas de



manufacturas empezaron a instalar fábricas en el extranjero, y en 1914 muchos de los actuales gigantes operaban ya en diferentes países<sup>2</sup>.

Durante esta época, el grado de desarrollo del capitalismo se caracteriza, en primer lugar, por la monopolización de los mercados y economías nacionales. La exportación de capital había alcanzado una expansión considerable en su volumen, y se bien constituirá ya un rasgo dominante, la internacionalización del capital productivo no predominaba aún.

DUNNING hablaba que "el flujo internacional de capitales se caracteriza por el predominio de la inversión en cartera, de préstamos y de financiamientos a gastos gubernamentales, así como en títulos públicos e infraestructura y extracción de materias primas"<sup>3</sup>.

Durante la última posguerra ocurrieron una serie de fenómenos nuevos y, en ocasiones, transcendentales, en el campo de los países desarrollados. Entre esos importantes acontecimientos se destaca la hegemonía de la internacionalización del capital productivo como uno de los elementos básicos del nuevo modelo de acumulación y el surgimiento de las empresas transnacionales como el principal vehículo de este proceso.

El proceso de acumulación de capital que ya tenía un carácter internacional mediante el desarrollo del comercio internacional desde finales del siglo XIX, se extiende ahora a una nueva fase

---

<sup>2</sup> Tugendhat, Christopher (1979), "Las Empresas multinacionales", (2ª Ed.), Madrid.

<sup>3</sup> Dunning, J.H. (1972) 'The historical record of International capital movements 1913', Penguin Books, Londres.

de internacionalización capitalista con la incorporación del capital productivo. Se ha configurado una situación cualitativamente nueva que constituye un escalón superior en el desarrollo internacional del capitalismo. La exportación de capital a la industria adquiere un carácter masivo y dominante. La relación entre naciones ya no se limita a un enfrentamiento entre productores de mercancías como se caracteriza por vínculos productivos que le confieren un carácter internacional al proceso de producción.

Estados Unidos emerge de la Guerra como la potencia capitalista dominante, lo cual influirá en una fuerte agudización de la competencia de los países desarrollados a partir del momento en que Europa y Japón lograron construir sus economías respectivas, y la competencia monopolista asumió nuevas formas. El desarrollo tecnológico alcanzado por el capitalismo exige, además de grandes mercados, grandes inversiones de capital y bajos costos; por otra parte, los productos industriales alcanzan un carácter dominante en el volumen del comercio mundial, por lo que la competencia decisiva en este comercio es la de dichos productos.

El capital extranjero se va a desplazar hacia la industria manufacturera, proceso que va acompañado de una reorientación regional. La exportación de capital se dirige, con carácter predominante, a los países capitalistas desarrollados. Además de los factores antes señalados, es necesario destacar otros que también ejercen su influencia; entre otros, la monopolización de las fuentes de materias primas y de los mercados en los países subdesarrollados, que junto a la debilidad de dichos mercados, frenan la entrada de nuevos monopolios con nuevas inversiones de

capital.

En las economías desarrolladas la situación resulta diferente, ya que la competencia tecnológica desempeña una función primordial.

La penetración de una empresa con fuertes recursos financieros y avanzada tecnología no puede frenarse. Este es el caso de la penetración de EE.UU. en Europa. Debe señalarse, también, que la mayor estabilidad política y un riesgo menor en cuanto a nacionalizaciones hacen mucho más favorable la inversión en los países capitalistas desarrollados que en los subdesarrollados; por otra parte, la revolución científico-técnica exige fuerza de trabajo calificada y una infraestructura moderna, ambas escasas en los países subdesarrollados.

La evolución sectorial y regional de la expansión de las empresas transnacionales forma parte de un conjunto de modificaciones que se vienen produciendo en las relaciones económicas internacionales. Por una parte el ritmo del crecimiento de producción internacional comienza a superar el ritmo de crecimiento del comercio internacional. Las empresas transnacionales tienden cada vez más a expandirse sobre la base de capacidades productivas instaladas en otros países. Por otra, una proporción creciente del flujo de bienes tiene lugar al interior de los países desarrollados, en tanto que la participación de las exportaciones provenientes de los países subdesarrollados disminuye.

Esta fuerte expansión del proceso productivo de las empresas industriales hacia el plano internacional exige, al mismo tiempo, una considerable expansión internacional de la actividad

bancaria. La empresa industrial exige una filial bancaria en el país donde ha de operar de manera que le garantice información para la absorción de empresas competidoras y sobre el mercado de capital nacional e internacional, el manejo de las acciones, financiamiento de capital, etcétera.

Esta es la base de la internacionalización del capital financiero. Así, la internacionalización del capital dinero y su ciclo exige la formación de mercados internacionales de capital dinero en todo el mundo capitalista, del cual el mercado del Eurodólar y los centros financieros internacionales constituyen formas de expresión muy desarrolladas.

Las empresas transnacionales comenzaron a ser dominantes a partir de finales de los años cincuenta e inicio de los sesenta, y que pasa a ser la agente fundamental del reparto económico y territorial del mundo. Se caracteriza por lograr el control de la economía internacional mediante la internacionalización de sus actividades, las cuales desarrolla a partir de una red internacional de filiales, que tienden a establecer el control de las economías nacionales de los países en que se instalan.

Hymer (1982), opinaba que "la etapa final del siglo XX estaría marcada por unos crecientes movimientos internacionales de capital controlados por una clase capitalista internacional en expansión. La internacionalización del capital se caracterizaría por un mayor grado de concentración y control, detentado por un número cada vez más restringido de grandes compañías internacionales. La tecnología elegida y empleada por estas empresas sería más sofisticada y fundamentalmente intensiva en capital, dados los objetivos empresariales de mayor

productividad, superiores tasas de rentabilidad y un control más elevado"<sup>4</sup>. Además Hymer considera que "estas tendencias darían lugar a una reducción de la capacidad de los Estados nacionales para controlar los movimientos internacionales de capital, a una transformación de las relaciones de las clases capitalistas con sus países de origen, así como a la creación de un mayor desempleo y al incremento del ejército de reserva industrial, tanto en los países occidentales como en el tercer mundo"<sup>5</sup>.

El amplio uso de precios de transferencia en estas transacciones intraempresas transtorna todo el sistema internacional de precios ya que la transnacional lo utiliza como instrumento para transferir los beneficios encubiertos hacia los países o regiones donde los impuestos fiscales sean menores.

Se caracteriza también por la formación de mercados internacionales de capital y la captación de capital ajeno en las economías de los países donde se instala, por una intensa movilización internacional del capital - propio y ajeno - de beneficios, lo que transforma el flujo internacional de recursos monetarios-financieros e influye mucho en la crisis del sistema monetario internacional.

El control del capital, la tecnología, la producción y la comercialización a escala internacional les permite la imposición de cláusulas restrictivas y concesiones económicas por parte de los países con los cuales negocian. Su entrelazamiento con los Estados de los países desarrollados les permite influir

---

<sup>4</sup> Hymer, Stephen H. (1982), La compañía multinacional, un enfoque radical", H. Blume Ediciones. p. 51.

<sup>5</sup> Hymer, Stephen H. (1982), Obra citada, p. 52.

decisivamente en la política económica de éstos, así como en las instituciones propias de los países desarrollados en sus manifestaciones internacionales.

Las empresas transnacionales han representado una parte principal en la transformación industrial del mundo. Dichas empresas no sólo se han convertido en medio principal para las innovaciones de producción y de organización, sino que también han definido la orientación futura de la tecnología.

Helleiner (1990) señala que "El vínculo entre el comercio y la inversión extranjera directa ha tenido una importancia creciente, debido a la situación global de la decisión de invertir. En vez de pensar sobre los problemas a nivel - micro del comercio mundial, en términos del comercio internacional - comercio entre las naciones - estamos en el momento de pensar ya en términos de la organización global de la industria. El comercio de mañana es el resultado de la decisión de invertir de hoy. Los principales protagonistas de la organización global de la industria - en la inversión y el comercio - son los gobiernos y las firmas internacionales"<sup>6</sup>.

Los adelantos tecnológicos y el modo en que han afectado las actividades de las empresas transnacionales tiene otras consecuencias completamente imprevistas, debido a los cuantiosos gastos en materia de investigación y desarrollo, las empresas transnacionales han intentado cooperar entre sí por ejemplo formando empresas en sociedad, compartiendo las investigaciones, concediéndose recíprocamente licencias para nuevos productos y

---

<sup>6</sup> Helleiner, G. K. (1990), 'The new global economy and the developing countries essays in international economies and development', Aldershot. p. 23.

tecnologías. Frecuentemente, esos acuerdos de cooperación tienen lugar entre empresas con sede en diversos países de origen y con inversiones en docenas de países receptores. Cada una de las empresas que integran un grupo con intereses comunes en materia de investigación puede desbordar la capacidad normativa de muchos gobiernos nacionales, en particular de los países subdesarrollados.

Los acuerdos de cooperación en materia de tecnología pueden ser eficaces en función de los costes y pueden conducir a aumentos importantes de la productividad y a una disminución de los precios de los productos. Sin embargo, especialmente en tiempos de poca actividad económica, existe el peligro real de que esos arreglos se deterioren dando lugar a nuevas prácticas comerciales restrictivas o a una parcelación de los mercados nacionales. Habida cuenta de que las empresas buscan nuevas alianzas y formas de cooperación transfronterizas, existen buenas razones para que los organismos oficiales de vigilancia desarrollen las formas correspondientes de cooperación internacional.

HYMER hablaba que "Las compañías multinacionales son un exponente del poder que ofrece el tamaño, así como del peligro que supone dejarlo incontrolado. La tendencia general existente es hacia una integración internacional articulada sobre la base de las relaciones entre grandes empresas, comprometidas en una planificación a largo plazo. Las relaciones no empresariales, entre economías nacionales, se están erosionando, el sistema de integración económica transnacional por medio de las multinacionales lleva a la desarticulación nacional y a la subversión de las políticas por el poder de las grandes

empresas"<sup>7</sup>.

DUNNING (1988a) ha realizado una interesante comparación entre la integración de las corporaciones y de los países, desde el punto de vista de los costes de transacciones<sup>8</sup>:

#### **Integración de las corporaciones**

El motivo básico: para mejorar la rentabilidad y la posición competitiva a largo plazo.

-Para la explotación de la economía de escala de la firma.

-Para reducir el riesgo y la incertidumbre en las transacciones del mercado.

-Para proteger el control de la calidad de los productos intermedios y finales.

-Para proteger el valor de la propiedad de los activos (ejemplo: tecnología; marcas; know-how; etc).

-Para reducir los costes de transacción en los mercados.

-Para mejorar la capacidad competitiva.

-Para compartir los gastos generales comunes.

#### **Integración de los países**

El motivo básico: para incrementar la eficiencia o la óptima utilización de los recursos y para fortalecer la estrategia económica y política de los países miembros.

-Para evitar las distorsiones de estructura del mercado (ejemplo: barreras tariffs; subsidios; etc.) y para estimular la competencia.

-Para reducir imperfecciones en el tipo de cambio, capital y mercado de trabajo.

-Para facilitar la posibilidad de especialización de la firma en algunos productos y la promoción del comercio de los productos intermedios.

-A través de la política común, fortalecer el desarrollo de una estrategia adecuada frente a terceros países.

-Para incrementar la dimensión de los mercados y mejorar la capacidad tecnológica de los países miembros.

---

<sup>7</sup> Hymer, Stephen H (1982), "La compañía multinacional, un enfoque radical", H. Blume Ediciones, p. 62.

<sup>8</sup> Dunning, J.H. (1988a), 'Explaining International production', London: Unwin Hyman, p. 293, cuadro II-1.



Las empresas transnacionales, y las fuerzas del mercado tendrán que asumir un papel importante en cualquier intento consciente de la comunidad internacional de reactivar el crecimiento en los países subdesarrollados. Sin embargo, como demuestra la experiencia histórica, las fuerzas del mercado funcionan eficientemente y cumplen objetivos sociales solamente en el marco de un conjunto de normas establecidas y aceptadas.

El proceso de elaborar ese conjunto de normas para economía mundial cada vez más internacionalizada, requiere instituciones supranacionales capaces de administrar las variables del sistema económico mundial. No obstante la situación económica caracterizada por la desaceleración del crecimiento económico mundial, la inestabilidad cada vez mayor de importantes variables internacionales, como los tipos de cambio y de interés, y una creciente tendencia proteccionista no apuntan hacia dicha dirección.

Se ha hecho ciertos progresos en el fortalecimiento de la cooperación internacional en la esfera de las empresas transnacionales, la integración de la economía mundial mediante acuerdos privados, la inversión Extranjera Directa y las políticas nacionales han avanzado a un ritmo más rápido que la capacidad de la comunidad internacional de desarrollar las normas e instituciones correspondientes.

De lo anterior se desprende que en alguna medida los resultados que pueden derivarse de la presencia de las empresas transnacionales en los países receptores, están determinados por la capacidad de respuesta de las grandes empresas y por la capacidad de los gobiernos para asignarles tareas específicas que

sean coherentes no sólo con el modelo autónomamente definido, sino también con mayor integración en la economía mundial.

En la medida de la multinacionalidad de las empresas, la naturaleza de la producción internacional se ha cambiado mucho. Desde el principio la inversión extranjera se dirigía hacia la explotación de los recursos naturales, con el objetivo de exportar o para el suministro del mercado doméstico con bienes similares que se producen en los países de origen.

Según DUNNING (1981) las empresas multinacionales han incrementado sus vínculos en el proceso de la especialización de la producción regional o global con el objetivo de conseguir las ventajas diferenciales en la dotación de los recursos; de economías de escala y los mercados integrados.

A veces dicha especialización es horizontal cuando diferentes productos finales se producen en diferentes países, - tal como se ha practicado por PHILIPS; FORD Y INTERNATIONAL HARVESTER - en la CEE y por otra parte es vertical, cuando la inversión de las empresas multinacionales se dirige hacia la producción de determinados bienes con el objetivo de exportar a los propios países industrializados.

DUNNING (1988a) nos dice que "existen varias implicaciones de los estilos nuevos de las empresas multinacionales en la teoría sobre la definición de la producción internacional.

- 1) Nos han causado para retrasar nuestro pensamiento sobre la naturaleza; funciones y fronteras de dichas firmas y los mercados; y como cada una se ha organizado.
- 2) Nos han puesto en duda sobre la inutilidad de algunas

clasificaciones existentes de la actividad económica y nuestro concepto tradicional de la competencia.

- 3) Las empresas han afectado el patrón y el dominio de la actividad económica internacional y la política económica de los países que tienen vínculos con las mismas"<sup>9</sup>.

Como se observa en el planteamiento del DUNNING, las empresas transnacionales del mundo están en continuo cambio. Nuevas presiones han transformado globalmente el juego de la competencia, y ha sido necesario replantear las estrategias internacionales. Las implicaciones de estos importantes cambios dentro del entorno económico internacional han llamado la atención de nuestros economistas.

HYMER en su época, cuando hablaba sobre las principales dimensiones del proceso de acumulación las identificó de la siguiente manera:

- a) Los conflictos entre las compañías multinacionales y los Estados nacionales.
- b) La competencia entre multinacionales para el aprovisionamiento de materias primas y el dominio de mercados.
- c) Las dimensiones internas de dichas empresas y la diferenciación de sus partes constitutivas.
- d) Sus estructuras jerárquicas de control, organizadas verticalmente (actualmente existe un cambio considerable en las estructuras organizativas de dichas empresas, lo veremos más adelante).

---

<sup>9</sup> Dunning, J.H. (1988a): obra citada, p. 328.

- e) Su actuación como fuerza impulsora de la economía mundial a través de las inversiones extranjeras y de su papel en el ciclo del producto y
- f) Sus dimensiones especiales en un plano mundial y sus implicaciones respecto a la jerarquía mundial de centros urbanos (Véase HYMER 1982).

Por su parte BODDEWYN (1992) nos dice "con un riesgo considerable de reducir la extensiva literatura; tres importantes aspectos pueden identificarse en el tratamiento de los asuntos políticos del negocio internacional:

- 1) Los gobiernos y otros actores políticos como obstáculos sobre los objetivos, estrategias y las operaciones de las firmas internacionales.
- 2) Los conflictos y las negociaciones entre empresas multinacionales y los gobiernos, tanto del país de origen como del Extranjero.
- 3) El enfoque estratégico del gobierno soberano como la variable clave, en la diferenciación de la teoría doméstica, la cual es también aplicable en la investigación del negocio internacional"<sup>10</sup>.

DUNNING (1992) considera que:

- "1) La economía política de la actividad de las empresas multinacionales varia probablemente de acuerdo de la interacción entre dos grupos de fuerzas interrelacionadas:

- a) Las estrategias Macro y Microeconómicas de los

---

<sup>10</sup> Bddewyn Jean J. (1992), 'Political Behaviour Reserch' in Buckley Peter J. 'New directions in international business' Great Britain, p. 82.

gobiernos tanto de los países de origen como de los receptores y la contribución de la inversión extranjera directa es más probable depende sobre aquellas estrategias influenciadas por factores exógenos; en comparación de las políticas económicas específicamente dirigidas hacia dicha inversión.

- b) La interacción entre la actividad de las empresas multinacionales y los gobiernos se expresa a través de la actividad del valor añadido generado por las empresas multinacionales y la manera del control que ellas aplican sobre las filiales extranjeras.
- 2) La Economía Política de la actividad de las empresas multinacionales ha experimentado cambios sustanciales debido al aprendizaje de la experiencia por parte de las empresas multinacionales y los gobiernos.
- 3) Se ha visto un reconocimiento creciente, cuando los países buscan la competencia en cuanto los recursos y los mercados; la actividad de las empresas multinacionales y la alianza de las corporaciones que atraviesan la frontera puede jugar un papel importante en el incremento de la Competitividad Nacional.

" Una política de competitividad debe ser entendida como una serie de medidas encaminadas a aumentar la inversión en capital público y sectores tecnológicamente avanzados, más que como un problema

exclusivamente monetario."<sup>11</sup>

- 4) En los últimos veinte años se ha visto una importancia creciente de la capacidad creativa o competencia en vez de los recursos naturales como variable que ejercen una influencia sobre la competitividad de las firmas.<sup>12</sup>

Además nos dice DUNNING, que "Esta bastante argumentado de que la política económica de la actividad de las empresas multinacionales es probable coincida con el bienestar de la sociedad si se cumplen los siguientes elementos:

- a) Si los gobiernos persiguen una estrategia integrada hacia la competitividad creciente de las naciones y consideran la inversión extranjera directa como parte integrante de la estrategia.
- b) Cuando se complican las transacciones que atraviesan las fronteras, las actividades de las empresas multinacionales se conducen bajo las condiciones del mercado.
- c) Si los gobiernos están preparados para tomar una acción necesaria en la reducción de los costes de transacciones en las circunstancias del fracaso en los mercados y/o jerarquías."<sup>13</sup>

Por último nos dice DUNNING (1992) varios desarrollos importantes

---

<sup>11</sup> Mauleon Torres, Ignacio (1993), " Crecimiento competitividad y la restricción exterior: Un análisis de simulación. Fundación Empresa Pública, Madrid. p. 27.

<sup>12</sup> Véase Dunning, J. H. (1992), 'The political economy of international production' in BUCKLEY P. J. 'New directions in international business'. Great Britain. p. 104.

<sup>13</sup> Dunning, J. H. (1992): obra citada p. 104.

en el argumento de la economía mundial desde principios de los años setenta, ha afectado sustancialmente la economía política de la producción internacional.

- 1) El renacimiento de la filosofía de mercado en muchos países del mundo.
- 2) El incremento de la competencia entre los países para los recursos, particularmente aquellas firmas capaces de producir un producto nuevo o mejorado; para producir productos existentes con eficiencia o reducir sus costes administrativos.
- 3) Se han visto avances totalmente asombrosos en la tecnología, particularmente en la tecnología de la producción; difusión y organización en todos los tipos de información y conocimientos. Estas no solo han afectado el nivel y la estructura de la inversión extranjera Directa, sino también los distintos impactos de las empresas multinacionales sobre los países donde operan sus actividades.

Entre otras consecuencias significantes de estos Cambios en la Naturaleza de la interacción entre los gobiernos y Empresas Multinacionales, se puede mencionar cuatro elementos:

- 1) Muchos países han elegido la revaluación de las prioridades de sus objetivos económicos y sociales; en particular en prestar más atención para la promoción de la competitividad de sus firmas e industrias en el mercado internacional.
- 2) La creciente simetría entre el flujo de la inversión directa hacia fuera y hacia a dentro particularmente

entre los países industrializados.

- 3) Los cambios anteriormente mencionados no solo han afectado la estructura del coste de las firmas, sino también las opciones abiertas para dichas firmas en la localización de sus actividades.
- 4) La reestructuración de las actividades del valor añadido de las empresas multinacionales y el cambio de la gestión de éstas actividades.<sup>14</sup>

De los planteamientos anteriores se desprende que las nuevas estrategias, a su vez, han planteado cuestiones acerca de las estructuras organizativas y los procesos para gestionar operaciones en todo el mundo. Las empresas multinacionales que operan por todo el mundo han desarrollado muy diferentes respuestas estratégicas y organizativas ante cambios en su entorno. Algunos sobreviven luchando para ajustarse a las situaciones tan complicadas y otras empresas multinacionales grandes y bien establecidas se han visto forzadas a soportar cuantiosas pérdidas -como GENERAL MOTOR; FORD MOTOR e IBM en 1991-; con una perspectiva de recuperación a corto o a medio plazo. Negocios, productos y funciones son gestionados de forma diferente según sea la estructura de la empresa, la posición competitiva, y la naturaleza de las tareas estratégicas.

La consideración estratégica principal es la importancia de los entornos nacionales para la estrategia global de la empresa. Un mercado muy extenso es obviamente importante pero también lo es el mercado doméstico de un competidor o un mercado muy sofisticado o tecnológicamente avanzado.

---

<sup>14</sup> Véase Dunning, J. H. (1992): obra citada p. 94.



La búsqueda del beneficio, la hegemonía sobre determinadas áreas; la capacidad innovadora y el control de los recursos y de los mercados favoreció el crecimiento de un cierto número de grandes empresas en los países industrializados que se vuelven transnacionales, es decir, se verificó progresivamente el paso de economías nacionales, más o menos abiertas al comercio internacional a una situación de competencia oligopólica en el marco de la economía mundial. Las empresas transnacionales tienen una larga historia como el sistema que las genera; los cambios que han experimentado reflejan, por una parte, los cambios en la organización misma del sistema internacional y, por otra, su necesidad de adaptación estructural a las condiciones que sus distintos países de origen han llevado a cabo para enfrentar la competencia oligopólica internacional.

Si los países receptores carecen de fuerza propia para efectuar la acumulación y la expansión a escala mundial, esto es, si no son potencias económicas basadas en la fuerza de su gran empresa también transnacional, las empresas transnacionales dominantes se encargarán de imponer una dinámica coherente con sus propios objetivos de expansión.

Todo esto significa que el fenómeno presente en las relaciones económicas internacionales del capitalismo actual tiene su explicación básica a partir de las empresas transnacionales.

Los procesos integracionistas, la tendencia a una nueva división internacional del trabajo, la crisis del sistema monetario internacional, la crisis energética y alimentaria, el proceso inflacionario internacional, etc.; por situar algunos ejemplos, son fenómenos inexplicables si las empresas transnacionales no

se sitúan en el centro del análisis.

## 1.2. El concepto actual de las empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales a las que también se les conoce como corporación, empresa o firma multinacional, supranacional o internacional, etc., tienen una diversidad de definiciones que hemos creído oportuno citar:

Según DUNNING (1971) "El concepto de empresa productora internacional o multinacional ... se define simplemente como la empresa que tiene la propiedad o el control de instalaciones de producción, es decir, fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc., en más de un país"<sup>15</sup>.

STEINER y CANNON afirman que sólo se requieren dos requisitos básicos para que una empresa sea multinacional: "Que haya negocios en dos o más países en tal volumen como para que su fortaleza y crecimiento dependa de los mismos...que quienes dirijan la empresa adoptan sus decisiones en función de alternativas multinacionales"<sup>16</sup>.

HOWE la define como aquella empresa que "está organizada con una casa central o matriz, que instala varias sucursales en distintos países geográficamente dispersos y cuyas operaciones paralelas se administran, controlan y mantienen en propiedad de la firma original, aunque legalmente están bajo la órbita de los

---

<sup>15</sup> Dunning, J. H. (1971): 'The multinational Enterprise', Londres, p. 16.

<sup>16</sup> Steiner, George y Cannon, W. (1966): Multinacional corporate planning, The Mac Millan Co., NY. p. 300.

respectivos gobiernos nacionales donde están instalados."<sup>17</sup>

En cambio para las Naciones Unidas, el término multinacional indica que las actividades de la corporación o Empresa abarca más de una nación: "A menudo se utilizan ciertos criterios - dice el informe de Naciones Unidas - mínimos determinantes con respecto al tiempo de actividad o a la importancia del componente extranjero de la actividad total.

La actividad elegida puede referirse a las ventas, la producción, los activos, el empleo o los beneficios de las sucursales y filiales extranjeras ... En el sentido más amplio puede considerarse multinacional cualquier corporación que tenga una o más sucursales o filiales extranjeras que realicen cualquiera de las actividades mencionadas. En sentido más estricto, pueden añadirse otras condiciones cuyo cumplimiento es necesario para que se reconozca el carácter multinacional, tales como: la realización de un tipo especial de actividad o la realización en el extranjero de una parte mínima de las actividades (por ejemplo, 25% de las ventas o de los activos."<sup>18</sup>

Los profesores ROLFE, ROBINSON y KINDLERBERGER, - citados por SUPERVIELLE (1973) - definen el proceso evolutivo de las multinacionales como:

- 1) Empresa "internacional" es aquella que dentro de su departamento de análisis de inversiones cuenta con la

---

<sup>17</sup> Howe, Martin, (1973): Empresas multinacionales, Ediciones economía y Empresa, Buenos Aires, p. 11.

<sup>18</sup> Naciones Unidas (1973): Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Informe preparado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, a petición del Consejo Económico y Social, NU, NY, p. 4 y 5.

posibilidad, y está dispuesta a afrontar la realización de inversiones en el extranjero.

- 2) Empresa "multinacional" es aquella en la que las operaciones de las filiales extranjeras son consideradas en un plano de igualdad con las operaciones de la casa matriz. En este caso son posibles los trasvases de recursos sin preocupación por las fronteras, pero el centro de decisiones continúa siendo "uninacional".
- 3) Empresa "transnacional" coincide en su concepto con el de empresa "multinacional", pero el centro de decisiones está integrado por personas de diferentes nacionalidades. En este caso, las políticas seguidas por la sociedad tendrán a salirse de la óptica nacional.
- 4) Empresa "supranacional" sería el último paso en que la empresa transnacional se ha liberado de todo vínculo nacional. Por esta razón, la empresa habría de estar registrada en un organismo internacional (supranacional), con el que mantendría relaciones equivalentes a las fiscales.<sup>19</sup>

Al final de los años setenta, en España, la empresa multinacional se conoce normalmente como una entidad de grandes dimensiones, dedicada a la industria y geográficamente diversificada con pleno poder tecnológico y posición dominante en el mercado del país de

---

<sup>19</sup> Véase Supervielle, Bernardo (1973): "Sociedades internacionales y empresas multinacionales" en Empresas multinacionales, consejo interamericano de comercio y producción, Montevideo, Uruguay, p. 146.

origen y en el plano internacional. Además como algunos autores señalan, unas veces, es un volumen de ventas alcanzado fuera del país de origen, por encima de un cierto límite; el control sobre un número de filiales domiciliadas en el exterior, junto con un porcentaje de los negocios realizados en el extranjero; otras veces, por último, se define a la empresa multinacional como aquella que realiza operaciones no puramente comerciales en, al menos, dos países, con lo que prácticamente en presa multinacional e inversión directa de capital en el exterior vendrían a ser un sólo y mismo fenómeno.

Sin embargo, definir la empresa multinacional o transnacional tal como se hace arriba, resulta a todas luces insuficiente.

A mediados del decenio de los setenta hasta principios de los ochenta, la inversión extranjera perdió significación en el debate Norte-Sur. Debido a este acontecimiento en el periodo mencionado, al igual que en los países subdesarrollados, en España habían surgido autores, calificando el comportamiento de las empresas transnacionales como una concentración de poder económico, político, social y cultural, capaz de fijar precios, desvirtuar el sistema monetario internacional, alterar los patrones de consumo, modificar en su favor la distribución del crédito público y privado, tomar decisiones en contradicción con las políticas económicas nacionales, crear y destruir puestos de trabajo, figurar al frente de la innovación tecnológica, desestabilizar gobiernos, producir tensiones internacionales, debilitar la acción del Estado, modificar profundamente el medio ambiente, contribuir al rápido agotamiento de los recursos no renovables, etc.

Gobiernos, productores y consumidores no escapan a su vasta influencia. Su mira conduce a trasladar recursos por encima de las fronteras nacionales, ya sean escasos o abundantes, hacia zonas o actividades donde las oportunidades de lucro son mucho mayores.

Según HYMER (1982), "En términos legales, una compañía es una entidad que opera bajo la legislación de un Estado soberano. En la práctica, es una estructura social y política (de poder) que abarca y organiza a un gran número de individuos en su condición de empleados, clientes, proveedores, consultores, agentes bursátiles, asesores, etc. La gran compañía no opera sometida al Estado sino de forma paralela a él e incluso, en algunos casos, por encima."<sup>20</sup>

Para determinar la función de las empresas multinacionales dentro de la economía de un determinado país es preciso identificarlas con los conceptos de tipo de negocio.

"Tres nuevas categorías propuestas por el profesor HOWER BERLMUBBER del Instituto de Dirección de Empresas de Lausanne, pretenden establecer una subdivisión con las peculiaridades que le son propias, en gran número de nuevas compañías duplicadas en la multinacional. El profesor BART MATLER mantiene la subdivisión en etnocéntricas; policéntricas y geocéntricas, sobre la base de que la forma operativa en las transacciones económicas internacionales se desarrollan generalmente desde una forma de asociación a través del policentrismo al geocentrismo.

Normalmente, la mayoría de las compañías han seguido en verdad

---

<sup>20</sup> Hymer, Stephen H. (1982): "La compañía multinacional, un enfoque radical", H. Blume Ediciones, p. 212.

esta línea y, en nuestra opinión incluso podríamos decir que son parte integrante tres subdivisiones de las que realmente pueden nominarse en tres, la empresa multinacional, ya que en ella se dan porcentajes variables pero escalonados de etnocentrismo, policentrismo y geocentrismo"<sup>41</sup>

### ETNOCENTRISMO

El etnocentrismo se caracteriza por el sistema de emplear ejecutivos únicamente pertenecientes al país de origen de la multinacional. Esto se debe al hecho de que son los empleados del país de origen de la multinacional quienes conocen más de cerca las técnicas y procedimientos que se utilizan en las actividades empresariales. Al mismo tiempo por solidaridad, se cuenta con el apoyo e interés decidido de cuidar haberes y negocios de la empresa que representan en un país extranjero.

Dentro de la política de selección de elementos del país de origen de la multinacional, se mantiene una centralización de intereses en la casa matriz, sin que importe el número de filiales que se hayan establecido, o la magnitud dentro de la que se desenvuelven algunas de ellas.

TRIGON expresa "Los ejecutivos en el tipo de compañías etnocéntricas piensan que son superiores a cualquier otro ejecutivo de la compañía de nacionalidad distinta a los de la oficina central. Frecuentemente, muchos ejecutivos de las compañías filiales se encuentran con la capacidad de decisión muy

---

<sup>41</sup> Trigo Chacon, Manuel (1973): "La Empresa multinacional", Editoria Nacional, Madrid (véase p. 40 - 42).

limitada, incluso para la toma de decisiones de tipo rutinario, cuando el organismo estatal italiano G.I.M. se estableció en Gran Bretaña, algunos ejecutivos tenían que consultar con las oficinas centrales, incluso para los más mínimos detalles de propaganda. Posteriormente, este sistema se ha ido abandonando, y en la actualidad, la mayoría de las empresas multinacionales tienen organizaciones regionales mucho más reducidas, donde la toma de decisiones se hace mucho más rápida."

#### POLICENTRISMO

El policentrismo surgió como una necesidad de las multinacionales, que requerían cambios en el aspecto administrativo de la filial establecida en un país extraño. Esta nueva modalidad establece principios consistentes en que elementos nacionales del sitio de donde son las filiales, tengan capacidad de mando, en representación de las oficinas centrales. En algunos casos se comparte la responsabilidad entre ejecutivos de la nacionalidad de la casa matriz, con los del país en donde opera la agencia o casa filial.

El policentrismo - dice Trigo - "no puede ser continuamente mantenido por ninguna compañía con relaciones económicas en diversos países. Por un lado, dificulta a la oficina central el mantener una visión global de los problemas en diferentes regiones y países. De otro lado el mantenimiento de los puestos claves de la filial de un país en manos de ejecutivos de la nacionalidad de la oficina central, motiva reacciones tanto de los gobiernos locales, como de los propios ejecutivos del país



local, que ven así disminuidas sus posibilidades de promoción. Como por ejemplo, se destaca lo ocurrido en 1965, cuando se reemplazaron gran número de empleados en puestos claves de la FORD inglesa por norteamericanos. La situación interna creada fue altamente perjudicial para la compañía. El policentrismo es, por tanto, una reacción de las compañías contra este peligro. De otro lado, el aumento del nivel científico y preparación técnica y empresarial de los empleados de una determinada filial es un factor que influye y promueve la evolución de la compañía al policentrismo."

#### GEOCENTRISMO

El geocentrismo pretende hacer una adecuación de políticos de la Agencia Multinacional, de acuerdo al área en que se desenvuelve. En este caso influyen la antigüedad, la capacidad del personal ejecutivo nacional, la asimilación de técnicas y, como asunto natural, la estabilidad política que reine en el país.

Por último, TRIGO expresa que "La asociación más deseable es geocentrismo, en el cual los altos ejecutivos, a parte de la antigüedad y la nacionalidad, son los mejores para resolver los problemas de la compañía en cualquier lugar del mundo. Lo que significa que cualquier ejecutivo de la compañía ha tenido experiencia en el extranjero ya que incluso personas que no tienen la nacionalidad de las compañías pueden alcanzar los puestos más altos. De otro lado, los directores de las filiales participan en la formación de la política general de la compañía".

BARTLETT, C. (1991) ha hecho referencia a estas tres subdivisiones como características esenciales dentro de las que se organizan y dirigen en las empresas transnacionales en el presente. Lógico es que, dentro de las modalidades de desarrollo de un país, sus lineamientos políticos, sus intenciones de desarrollo, tengan las transnacionales que definirse por el tipo de organización administrativa que se otorgue a sus filiales en tales sitios. Los conceptos que hemos citado por distintos autores nos indica que el tópico de las llamadas empresas transnacionales o multinacionales ha sido objeto de intensos debates y numerosos análisis por parte de organizaciones públicas, privadas y profesionales del ramo de las ciencias económicas.

Actualmente, los cambios considerables en la estructura organizativa en las empresas transnacionales apuntan hacia un desplazamiento de los conceptos tradicionales de dichas firmas. La dispersión de recursos y la descentralización del proceso de toma de decisiones, las filiales de la compañía multinacional pueden responder a las necesidades locales; sin embargo la fragmentación de actividades probablemente puede tener consecuencias inevitables sobre la eficiencia. El aprendizaje sufre también porque los conocimientos no están consolidados, ni tampoco fluyen por toda la compañía.

OHMAE, KENICHI (1991) ha expresado el desarrollo de los cambios de actividades y los cambios en la estructura organizativa de las empresas transnacionales sobre la experiencia de las firmas japonesas. Según el autor:

"La primera etapa está constituida por las actividades

exportadoras de compañías esencialmente nacionales que se inician en nuevos mercados de ultramar mediante convenios con mayoristas y distribuidores locales.

En la segunda etapa, la compañía se hace cargo directamente de esas actividades.

En la tercera etapa, la compañía sede empieza a transferir parte de sus actividades de producción, marketing y ventas a sus mercados claves del extranjero.

En la cuarta etapa, la compañía adquiere la calidad de inmigrada de pleno derecho de esos mercados, apoyándose en un sistema de negocios completo que incluye las funciones de investigación y desarrollo e ingeniería. La cuarta etapa obliga a los directivos a duplicar en un entorno nuevo los dispositivos, los sistemas y los enfoques operativos que les han dado tan buenos resultados en casa. La fuerza a extender el alcance de la oficina matriz nacional, la cual ahora tiene que proporcionar servicios de soporte, en funciones como personal y finanzas, a todas las operaciones de ultramar.

Iniciar la quinta etapa, equivale, por su parte a aventurarse en terrenos nuevos. Para llevar a cabo esta transición organizativa, las compañías deben "desnacionalizar" sus operaciones y crear un sistema de valores -compartido por todos los ejecutivos de la compañía en todo el mundo- que sirva de sustituto a esa orientación proveniente del país de origen que hasta ese momento le ha servido de aglutinante."<sup>22</sup>

El análisis de REICH, ROBERT B. (1991) sobre dicho fenómeno

---

<sup>22</sup> Ohmae, Kenichi (1991): El mundo sin fronteras: Poder y estrategia en la economía entrelazada. Madrid, p. 72

coincide con la quinta etapa de OHMAE, K.. Según REICH, "La dirección centralizada -la vieja pirámide, tipo de control de arriba hacia abajo- es imposible en las mejores compañías multinacionales. Hoy en día no se puede hablar de una compañía americana, francesa, japonesa, holandesa, etc. y tampoco podemos llamar a un producto terminado, americano, francés, japonés, holandés, etc.. El flujo del poder y la riqueza se dirige hacia los grupos que han sido capaces de acumular el más importante conocimiento en la solución e identificación de los problemas actuales y en los intermediarios estratégicos. De manera creciente, grupos similares se encuentran no sólo en Estados Unidos, sino también en todo el planeta."<sup>23</sup>

De acuerdo estos autores, esta forma de organización mundial permite al centro sólo proporcionar ciertas funciones "corporativas". Los clientes de todo el mundo y los trabajos de las empresas se conectan a través de una red de oficinas e individuos, vinculados entre sí por unas líneas de comunicación, más que por líneas de autoridad. Por encima de la identidad nacional, de la afiliación local, del ego alemán, italiano o japonés, por encima de todo esto está el compromiso con una misión única, unificada y mundial. El país de origen ya no importa. La ubicación de la oficina matriz ya no importa. Los productos de los cuales los trabajadores son responsables y la compañía a la que ellos sirven se han descentralizado.

Además cabe destacar que los líderes locales siempre serán individuos de mucho carácter, ya que nadie acepta que personas

---

<sup>23</sup> Reich, Robert B. (1991): The work of nations: preparing ourselves for 21<sup>st</sup> century capitalism. Editor: Random House, N. Y. p. 110.

ineficaces ocupen los puestos directivos; pero ya no habrá pirámides en cuya cima puedan sustentarse.

Sin embargo, todas las compañías multinacionales no operan con el nuevo tipo de organización, algunos operan con éxito y otros se encuentran en la transición. Por lo tanto resulta difícil, dibujar una definición que nos sirva para todas las empresas transnacionales.

De toda manera, teniendo en cuenta las consideraciones de varios autores mencionados; el concepto actual de las empresas transnacionales son aquellas entidades económicas que se encuentran en distintas fases del desarrollo en la estructura organizativa, encaminada de una dirección centralizada y controlada por una casa matriz, hacia una dirección diversificada donde no tendrá sentido la nacionalidad del personal y la ubicación de la oficina matriz; cuya relación entre la sede central y las filiales que operan en diversos países se materializa por líneas de comunicación y funciones corporativas, pero no por líneas de autoridad.

Es cierto que esta definición o concepto no aclara la acción de las empresas transnacionales, pero sirve de punto de partida para analizar, un poco, algunas características de las mismas:

- a) Todas intentan maximizar beneficios a escala mundial, sin importarlas que deban soportar pérdidas en algún país o en alguna actividad determinada.
- b) Las transnacionales tienen una fuente común de recursos en el sentido de que disponen de un inventario de recursos que puedan movilizarlo de un país a otro, y de una actividad a otra. Esos recursos

son financieros, tecnológicos y administrativos, entre otros.

- c) Las transnacionales actualmente adoptan una estrategia muy variada según las condiciones del país donde operan y el tipo y las características del sector, la cual abarca los países desarrollados y los países subdesarrollados. En sentido general la estrategia que se adopta hacia los países desarrollados se concentra en el aprendizaje y la investigación y el desarrollo; mientras hacia los países subdesarrollados predominan las estrategias tradicionales -mano de obra barata, mercados protegidos y la explotación de recursos naturales, etc.-.
- d) Por la magnitud de sus operaciones y su inmenso poder económico logra penetrar en las decisiones políticas de los países subdesarrollados donde ejercen la actividad exportadora, ya sea directamente, o por medio de la influencia de los gobiernos de los países de donde son originarios y también mantienen un grado de control.

Por último cabe destacar que a muchas empresas transnacionales, incluso a aquellas con décadas de experiencia de sus actividad internacional, les ha sido muy difícil la transición de la forma tradición de organización multinacional dominada por la oficina matriz. Antes en la casa matriz se tomaban las decisiones fundamentales; sin embargo actualmente la casa matriz en muchos casos dejó de ser el centro del universo.

Hoy en día el éxito de una empresa transnacional está ligado a

su capacidad de instaurar en su seno un nuevo equilibrio organizacional.

Como decía DUNNING (1988 c) "La política del geocentrismo controlado, parece será el más probable argumento del futuro a nivel internacional, donde las naciones intentan hacer un beneficio de la cooperación económica con el resto del mundo y simultáneamente de modo separable o a través de grupos simpatizantes tanto sectorial como regional influyen en la decisión supranacional y minimizan los costes de la reestructuración industrial."<sup>24</sup>

### 1.3. Los factores determinantes de la capacidad competitiva internacional de las empresas transnacionales.

Como hemos mencionado, el fenómeno de las empresas transnacionales viene ocupando la atención internacional, en la medida en que esas empresas han ido aumentando de manera alarmante su influencia en las relaciones económicas a escala de todo el planeta. Dicha influencia de esas empresas sobre la evolución de la economía mundial no puede remitirse solamente a un único factor determinante, por ejemplo, la ventaja comparativa de costes, sino que debe buscarse en la estructura y organización de las empresas transnacionales una serie de factores que son los que inciden considerablemente sobre la capacidad competitiva internacional de estas empresas, en comparación con las otras.

---

<sup>24</sup> Dunning, J. H. (1988 c): International Business in a changing world Environment. Boston, MA: UNWIN HYMAN p. 25.

Sin entrar en detalle y analizar cada una de las posiciones que caracteriza la capacidad competitiva internacional de las empresas transnacionales se puede mencionar algunos factores:

- 1) La realización de programas integrales de compras, producción, ventas y financiación y de servicios a nivel internacional.
- 2) Efectos de racionalización al utilizar las ventajas de costes en la producción en grandes series.
- 3) Trabajos de investigación y desarrollo intensivos que, en muchos de los casos, están subvencionados con medios de investigación estatales.
- 4) Posibilidad de "transfer pricing"; aquí se plantea la posibilidad de desplazar la obtención de beneficios, lo que se encuentra estrechamente vinculado a la posibilidad de limitar el riesgo de los tipos de cambio.
- 5) Ventajas de información en las investigaciones de mercados a nivel mundial.
- 6) Desarrollo de la dirección internacional, lo que lleva a la creación de "staffs" configurados internacionalmente y que dominan los modernos métodos de dirección.
- 7) Capacidad de adaptación a la legislación del medio.
- 8) Flexibilidad en el paso de actividad comercial a la de producción local.
- 9) Posibilidades de influir en las estructuras políticas y sociales.

Según DUNNING (1981), el avance en la teoría de la producción



internacional en la década de los años setenta ha tenido cuatro dimensiones fundamentales:

- 1) Se ha visto extensión acerca de la organización industrial, en la que se concentraba en identificar y evaluar las ventajas más convenientes para explicar el patrón de la inversión directa en las manufactureras invertidas por EE.UU.
- 2) Se han visto intereses en las actividades de las firmas, en las que hacen énfasis en las imperfecciones del tipo de cambio y mercados del capital y aquellas que prolongan la teoría de portafolio para explicar la distribución industrial y geográfica de las actividades extranjeras considerándose los riesgos de la diversificación y la estabilidad de los ingresos.
- 3) Habían existido nuevas teorías en la búsqueda de la explicación de la producción internacional, como la prolongación de dichas teorías de las firmas.  
Esto refleja un cambio en la atención de las acciones de la inversión extranjera directa, la cual es conocida como una forma particular de involucramiento de las firmas fuera de las fronteras nacionales.
- 4) La cuarta dimensión está integrada por tres teorías económicas para explicar la capacidad y la voluntad de las firmas al servicio de los mercados, y la causa principal que han elegido para explotar esta ventaja a través de la producción en el extranjero mejor que la producción doméstica; exportación y el flujo de los recursos portafolios.

La hipótesis principal es que las firmas estarán comprometidas en la inversión extranjera directa si se cumplen tres condiciones:

- a) Si tengan ventajas de propiedad absoluta comparada con la firma de otros países en el servicio de un mercado particular.
- b) Si la primera condición está cumplida, la empresa poseedora de dichas ventajas sale beneficiada para utilizarlas en vez de vender a otras firmas extranjeras. Es decir la firma internaliza sus ventajas a través de la extensión de sus actividades en vez de externalizarlas a través de licencia y contratos similares con firmas independientes.
- c) Si la primera y la segunda condiciones son cumplidas, debe ser provechoso para utilizar las ventajas en conjunción por lo menos con algunos factores de inputs (incluyendo recursos naturales) fuera del país de origen, sino los mercados extranjeros serán servidos por las exportaciones y mercados domésticos por sus producciones locales.<sup>25</sup>

No obstante - dice DUNNING - no eran satisfactorias, las explicaciones anteriores sobre la producción internacional y la falta de un modelo formal relacionado con el comercio o otros modelos de la transferencia de los recursos; llevan a los

---

<sup>25</sup> Dunning, J.H. (1988): *Internacional Business in Changing World Environment*. Boston, MA: Unwin Hyman, p. 25

economistas a favor de la Teoría Eclética.

La Teoría Eclética de la producción internacional puede resumirse en tres dimensiones esenciales:

1) La ventaja específica de propiedad.

- a) Que no necesariamente surgen por las razones de la multinacionalidad.
- Son aquellas fundamentalmente para formar o establecer posición, producto o proceso de diversificación, capacidad de hacer ventaja de la división del trabajo y especificación; monopolio del poder, la capacidad de la utilización de los mejores recursos.
- La propiedad tecnológica, marcas (protegido por patentes, etc. legislación).
- La gestión de la producción; el sistema de la organización de marketing; la capacidad de la investigación y desarrollo, "Banco" del capital humano y experiencia.
- El acceso exclusivo o favorecido para el inputs (ej. trabajo, recursos naturales, finanzas e información).
- Capacidad para conseguir el inputs sobre términos favorecidos (ej. influencia monopolística).
- El acceso exclusivo o favorecido para mercados de productos.
- La protección del gobierno (ej. control sobre la entrada del mercado).

- b) Aquellas plantas de las empresas estables que disfrutaran sobre las nuevas firmas.
  - El acceso de la capacidad (administrativa, dirección; investigación y desarrollo, marketing) de la sede central en precios favorecidos.
  - Economía del suministro mixto (no sólo en la producción, sino también en la venta, marketing, finanzas, etc., arreglo).
- c) Aquellas que surgen específicamente por las razones de la multinacionalidad.
  - La multinacionalidad mejora las ventajas mencionadas ofreciendo más oportunidades.
  - Más acceso favorecido para y/o mejorar el conocimiento sobre la información de inputs y mercados.
  - Capacidad para perseguir ventajas en las diferencias internacionales en la dotación de los factores, mercados. Capacidad para diversificar los riesgos, ej. en la diferencia del área de divisas y para explotar las diferencias en las tasas de capitalización.

2) Las ventajas de los inventivos de la internalización.

(Ej. para proteger contra o explotar la caída del mercado).

- Reducción de los costes (investigación, negociaciones, control) asociado con las transacciones del mercado.

- Para evitar costes que obligan el derecho de la propiedad.
- La incertidumbre del comprador (sobre la naturaleza y el valor de los inputs, ej. tecnología vendida).
- Cuando el mercado no permite la discriminación del precio.
- El deseo del vendedor para proteger la calidad de los productos.
- Para capturar economías externas y las actividades interdependientes.
- Para compensar en la ausencia del mercado futuro.
- Para evitar o explotar la intervención del gobierno, (ej. cuotas, tarifas, control del precio, diferencias de impuestos, etc.).
- Para control el suministros y condiciones de venta de inputs (incluyendo tecnología).
- Para control de las salidas del mercado (incluyendo aquellas que podrán ser utilizados por competidores).
- Para que sean capaces y comprometidas en la práctica, ej. subsidios cruzados como estrategia competitiva (o contra la competitividad).

3) La ventaja específica de ubicación.

- Con relación de la distribución de inputs y mercados.
- Precios inputs, calidad y productividad, ej.

trabajo, energía, materiales, componentes, productos no terminados.

- Los costes de transportes y comunicaciones.
- La intervención de los gobiernos.
- Control sobre la importación (incluyendo las barreras, tarifas, tasas de impuestos, incentivos, las condiciones para las inversiones, la estabilidad política, etc.).
- Infraestructura (comercial, legal, transportación).
- Distancias especiales (idioma, cultura, negocio, costumbres, etc. y otras diferencias).
- Economía de la producción, investigación y desarrollo y marketing. (El grado de la economía de escala hace la centralización de la producción).

Fuente: Dunning, J. H. (1981) International production and the multinational enterprise. p. 80.

NOTA: Cada una de las ventajas anteriores no son independientes. (Por ejemplo, las ventajas listadas en el número dos pueden dispensarse particularmente cuando las empresas multinacionales son capaces de explotar aquellas ventajas listadas en el número uno).

DUNNING nos dice que la Teoría Ecléctica recomienda que todas las formas de la producción internacional por todos los países puedan explicarse haciendo referencia a las condiciones anteriores.

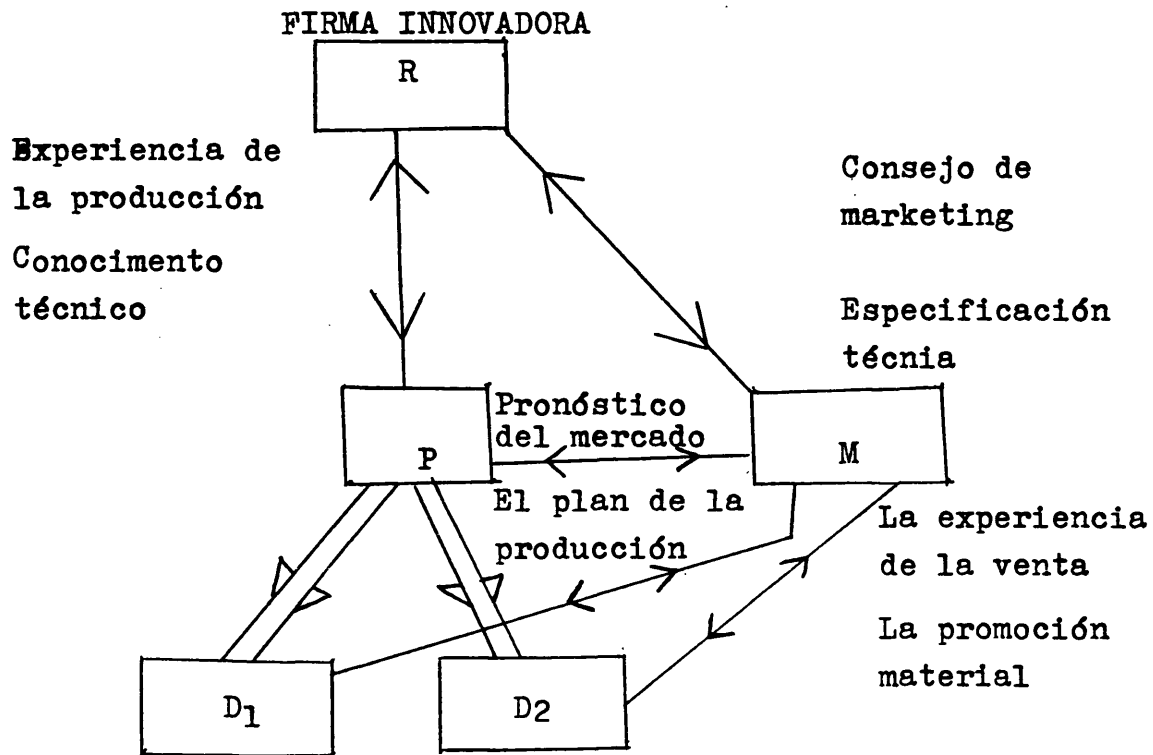
Algunas ventajas no podrán difundirse por todos los países, industrias y empresas. Dichas ventajas no son estáticas. Propiedad, internalización y las ventajas de ubicación pueden cambiar con el tiempo.

Ninguna firma puede tener una ventaja de propiedad permanente sobre otras, como no existe obstáculo para otras firmas para conseguir dichas ventajas.

GRANHAM Edward M. (1992) opina que "La teoría de la internalización ha tenido éxito. La Teoría Ecléctica afirma una comprensión completa de las firmas en que se dibuja sobre el concepto clásico de la organización industria y el concepto de la teoría neo-clásica del comercio de acuerdo con el concepto de la internalización. Además la Teoría Ecléctica afirma que la existencia de la ventaja organizativa es necesaria pero no es la condición suficiente para la existencia de las firmas multinacionales. Las firmas trabajan con estas ventajas multinacionalmente debido a la ventaja específica del país, la que algunas naciones poseen en relación con otras. (Por ejemplo, la opción de los factores de ubicación posiblemente no existe en el país de origen de la firma para trabajar con la ventaja organizativa).

Entonces las ventajas de la ubicación son necesarias pero no son también condiciones suficientes para la existencia de las firmas multinacionales. El requisito suficiente es la existencia de las ventajas de internalización sin dichas firmas podrán elegir vender sus ventajas organizativas en vez de trabajar con ellas

LA FACILIDAD DE LA CONEXION ENTRE LA PRODUCCION;  
DISTRIBUCION; MARKETING E INVESTIGACION EN UNA



Fuente: CASSON MARK (1992) Internalization theory and beyond. in BUCKLEY P.J. New directions in International Business. p.8

R= Investigación y Desarrollo.

P= Producción.

M= Marketing.

D= Distribución

Las líneas gruesas indican los flujos de la producción y las líneas finas indican los flujos de la información, conectando la producción; distribución; marketing e Investigación y Desarrollo, Las flechas indican el flujo de la dirección, donde los flujos físicos son generalmente hacia una sola dirección; mientras los flujos de la información en ambas direcciones.



multinacionalmente."<sup>46</sup>

CASSON, M. (1992) expresa que "El flujo de la internacionalización de los productos intermedios tangibles entre la producción más arriba y más abajo puede explicar la integración vertical entre minoría y la manufacturera, agricultora. El procesamiento de alimentos, productos componentes, etc.. El flujo de la internalización de los intangibles - Know-how - nos lleva a la combinación de la integración horizontal y vertical. Dentro del proceso de innovación, investigación y desarrollo y la producción son integrados verticalmente, cuando los bienes públicos característica del Know-how se difunden simultáneamente."<sup>47</sup>

Es decir, el éxito de la teoría de la Internalización en el negocio internacional forma parte de un fenómeno ampliado de una infiltración gradual de los métodos en el análisis del fenómeno social y político.

ANDERSSON, THOMAS (1991) divide las ventajas en tres dimensiones; partiendo de las fuentes de dichas ventajas.<sup>48</sup>

1) Las fuentes de las ventajas oligopolísticas.

- Obtener capital más barato para fortalecer financieramente la compañía central.

---

<sup>46</sup> Graham, Eduard M. (1992), The Theory of the firm, in Buckley P.J., New Directions in Internacional Business, Great Britain. p. 75.

<sup>47</sup> Casson Mark (1992): Internalization Therry and Beyond, in Buckley P.J. New Directions in International Business. Great Brutain. p. 75.

<sup>48</sup> Andersson, Thomas (1991): Multinational investment in developing countries. Routledge. p. 25.

- Capitalización sobre el riesgo del tipo de cambio y la fortaleza relativa de divisa del país de origen.
- Superioridad en la gestión comparada con las firmas locales.
- Superioridad en la tecnología y/o capacidad de la eficiencia en la utilización de la misma.
- Superioridad en marketing.
- Superioridad en el acceso de materias primas y el control sobre mercados finales, transportación, procesamiento o producción de materiales independientes.
- La ventaja en las finanzas y experiencia para colocar y operarlas.
- La capacidad superior en la atracción de concesiones, inversiones e incentivos de los gobiernos de los países de origen. (Ej. ventaja en términos del poder político).

2) Fuentes de las ventajas de la inversión directa sobre el comercio.

- El coste de la producción en los países receptores comparado con los países de origen o terceros países.
- La política de los gobiernos, tales como discriminación de la importación a través de las tarifas y otras barreras para el comercio, probablemente favorecer a la inversión directa como una sustitución de las importaciones.
- El marketing puede ser efectivo en la economía de los

países receptores y puede motivar la inversión directa como la sustitución de las importaciones.

- La reacción oligopolística, dispuesta para competir entre firmas rivales.
- El ciclo producto nos explica la intervención de los factores mencionados anteriormente para determinar la efectividad de las actividades en diferentes sitios.

3) Fuentes de las ventajas sobre humanas.

- El secreto y la nobleza de la tecnología favorece al logro de la internalización a través de la inversión directa.
- El tamaño y la estabilidad del mercado, generalmente es más atractivo y alternativo para la inversión directa, puesto que asegura que los costos producidos pueden estar cubiertos.
- La política del gobierno, permita la inversión directa que sea más competitiva.

PORTER, M. E. (1991) afirma por su parte que "La estrategia competitiva debe ser fruto de una perfecta comprensión de la estructura del sector y de cómo está cambiando. En cualquier sector, tanto si es nacional como internacional, la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas.

- 1) La amenaza de nuevas incorporaciones;
- 2) La amenaza de productos o servicios sustitutivos;
- 3) El poder de negociación de los proveedores;
- 4) El poder de negociación de los compradores, y

5) La rivalidad entre los competidores existentes.

La intensidad de las cinco fuerzas varia de uno a otro sector y determina la rentabilidad a largo plazo del sector en cuestión. En sectores donde las cinco fuerzas son favorables, tales como los de las bebidas no alcohólicas, los ordenadores centrales, la publicación de base de datos, los productos farmacéuticos y los cosméticos, muchos son los competidores que consiguen unas rentabilidades harto atractivas sobre el capital invertido. En sectores donde la presión de una o más de las fuerzas es intensa, tales como los del caucho, el aluminio, muchas de las manufacturas metálicas, los semiconductores y los pequeños ordenadores, pocas son las empresas que consiguen una rentabilidad elevada durante largos períodos."<sup>29</sup>

Además nos dice PORTER (1991) que "Las cinco fuerzas competitivas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar, y las inversiones necesarias para competir en el sector. La amenaza de nuevas incorporaciones limita el potencial general de obtención de beneficios en el sector, porque los recién incorporados aportan nueva capacidad y buscan la forma de hacerse con una participación en el mercado a base de reducir los márgenes."<sup>30</sup>

Muchas industrias que operan mundialmente han sido transformadas en la década de los ochenta de la forma tradicional global, multinacional o internacional hacia una forma transnacional. En

---

<sup>29</sup> Porter, Michael E. (1991): La ventaja competitiva de las naciones. Editor, Plaza y Janes, Barcelona, p.65.

<sup>30</sup> Porter, Michael E. (1991): Obra citada p. 65.

vez de exigir eficiencia o sensibilidad, o aprendizaje como la capacidad clave para el éxito, ahora mantenerse competitivo en estos negocios requiere que las empresas participantes adquieren las tres propiedades simultáneamente. Como resultado, nuevas compañías se enfrentan a problemas de adaptación. Incluso aquellas que triunfaran con anterioridad, porque su patrimonio administrativo encajaba con el requisito estratégico unidimensional de sus mercados, ahora deben desarrollar nuevas capacidades.<sup>31</sup>

BARTLETT (1991) define las formas tradicionales de las capacidades estratégicas claves en la siguiente forma:

Multinacional - adquiere fuerte presencia local mediante la sensibilidad a las diferencias nacionales.

Global - adquiere ventajas comparativas en términos de costes mediante la centralización de sus operaciones.

Internacional - difusión y adaptación en todo el mundo del conocimiento y la capacidad de la empresa matriz.

La novedad de la obra de BARTLETT se concentra en la combinación simultánea de las tres estrategias de marketing internacional. El autor señala que "para competir eficazmente, una compañía tuvo que desarrollar simultáneamente, competitividad global, flexibilidad multinacional y aprendizaje a nivel mundial. Edificar esas múltiples competencias estratégicas fue sobre todo un reto organizativo, que obligó a las compañías a romper con sus maneras tradicionales de gestionar y a adoptar un nuevo modelo organizativo. Este modelo lo llamamos transnacional. El nuevo

---

<sup>31</sup> Véase Bartlett, Christophe (1991): La empresa sin fronteras. La solución transnacional. Madrid.

modelo de gestión tiene algunas características bien determinadas que difieren de las maneras tradicionales de gestionar operaciones mundiales."

Este modelo reconoce los méritos de las tres estrategias tradicionales pero ninguno representa la verdad completa. Para alcanzar ventaja competitiva global, los costes e ingresos tienen que ser gestionados simultáneamente, eficiencia e innovación son importantes, y las innovaciones pueden surgir en distintas partes de la organización. En vez de centralizar o descentralizar activos, el modelo transnacional toma decisiones selectivas.

Después de diez años de estudio sobre las nueve grandes empresas transnacionales, BARTLETT nos dice que "El modelo transnacional desarrolla la sensibilidad creando flexibilidad multinacional de varias maneras. Introduce algún exceso de capacidad en sus instalaciones productivas y adopta automatización flexible para responder a cambios imprevistos en la demanda o en la oferta. Crea productos con estructuras modulares para que las características y el estilo sean diferenciados por el mercado, mientras son estandarizados. Más importante, el modelo transnacional introduce la diferenciación sistemática de los roles y responsabilidades dentro de las distintas partes de su organización."

Con el juego de la competencia que se transforma constantemente, el modelo transnacional de BARTLETT (1991) puede aportar al mejoramiento de la capacidad competitiva de las empresas en el importante cambio del entorno económico internacional.

No obstante, los aportes de distintos autores sobre la capacidad competitiva internacional y la teoría de la producción

internacional, como hemos señalado, no existe un tipo singular de estrategia mundial, sino numerosas formas de competir mundialmente que obligan a decidir dónde ubicarse y cómo coordinar las actividades. El mejor modelo depende de las características propias de cada sector en particular. La mayoría de las estrategias mundiales entrañan una combinación integrada de comercio e inversión extranjera directa.

La mayoría de las compañías multinacionales que operan mundialmente han reconocido que la gestión de las innovaciones es una capacidad estratégica clave. Conforme los cambios estructurales en muchas industrias eliminaban a los competidores más débiles, sucedía a menudo que los supervivientes tenían capacidad de escala y diferenciación comparables. De esta forma, la competitividad a menudo se trasladó hacia aspectos como la habilidad de la compañía para percibir nuevas tendencias, para desarrollar sensibilidad creativa, y para difundir por el mundo sus innovaciones - su capacidad para el aprendizaje mundial.

Este acto de innovación permite a dichas empresas crear ventaja competitiva al percibir o descubrir nuevas y mejores formas de competir en un sector y trasladarlas al mercado. Las nuevas tecnologías; nuevas o cambiantes necesidades del comprador; la aparición de un nuevo segmento sectorial; cambio en costes o disponibilidad de los insumos y los cambios en las disposiciones gubernamentales son las causas más habituales de innovaciones que derivan la ventaja competitiva.

Muchas empresas transnacionales han reconocido la importante ventaja competitiva que representa la capacidad exploradora global de sus operaciones internacionales. Por ejemplo, una

empresa transnacional que sale inicialmente al extranjero para asegurarse el suministro de materias primas es más propensa a descubrir fuentes de producción a bajo coste; una empresa que busca oportunidades de mercado está a menudo expuesta a nuevas tecnologías o necesidades de mercado que estimulan el desarrollo innovador del producto. La presencia mundial proporciona una gran ventaja informática que puede convertirse en fuente de eficiencia, o en productos o procesos tecnológicos más avanzados. Según la teoría de la internalización de CASSON (1992); La investigación especializada ha identificado desde hace tiempo a la innovación como un motivo importante para la internalización corporativa. Una empresa transnacional invierte en el extranjero para obtener más beneficios de las innovaciones desarrolladas para el mercado doméstico. Su entrada en el mercado de muchos países viene determinada por su habilidad para innovar (desarrollar nuevos productos y procesos) y crear una organización que le permite explotar sus innovaciones de forma más ventajosa de lo que supondría la venta o concesión de licencias tecnológicas.

Los autores tales como; DUNNING (1988c); GRAHAM (1992); ANDERSSON (1991); y PORTER (1991) han demostrado que en el actual entorno internacional, la habilidad innovadora de una empresa transnacional está convirtiéndose en la fuente principal de éxito competitivo. La mayoría de las industrias, las empresas mundiales ya no tienen competidores principales a pequeñas empresas nacionales, sino a un grupo de compañías gigantes, comparables en tamaño y diversidad geográfica. Para poder sobrevivir, una empresa debe haber desarrollado escala global, acceso



internacional a los recursos y una posición en el mercado mundial.

Como hemos visto anteriormente La Teoría Ecléctica (DUNNING 1981) y las fuentes de las ventajas (ANDERSSON 1991); Si una empresa transnacional quiere mantenerse de líder competitivo requiere mucho más esfuerzo, apoyado por la investigación y desarrollo. Los nuevos triunfadores son las compañías transnacionales sensibles al mercado o a las tendencias tecnológicas, sin importar donde surjan, creativamente sensibles a las oportunidades y amenazas mundiales, capaces de explotar globalmente sus nuevas ideas y producto de forma rápida y eficiente.

Las empresas transnacionales tercer mundistas, por ser insensibles o lentas son víctimas de los crecientes costes de investigación y desarrollo y la brecha tecnológica entre el norte y el sur son características de la actual situación de la relación económica internacional.

HYMER (1982) hablaba sobre la tendencia de dichas empresas, sin vivir en el fenómeno actual de la economía mundial tan globalizada; "Si las compañías multinacionales continúan expandiéndose e interpenetrándose mutuamente, se llegará a una economía mundial en la que los principales sectores productivos estarán dominados por unas pocas compañías de gran tamaño, compitiendo por medio de la publicidad y de la innovación. Un mayor mercado, así como un predominio de la competencia no basada en los precios, producirá, probablemente, una tasa de innovación más rápida en todo el mundo. La incertidumbre creada por este proceso acelerado de transformación dará lugar, a su vez, a la

canalización de un mayor número de recursos hacia la investigación y el desarrollo. Este proceso de realimentación positiva puede acabar en una competencia feroz, especialmente si los gobiernos tienden a acentuarla subsidiando a la investigación, promoviendo el crecimiento y centralizando las comunicaciones internacionales de tal forma que sea posible alcanzar a todo el mundo con un simple mensaje publicitario.

Lo probable es, por tanto, que la competencia internacional continúe alentando las expectativas de las compañías multinacionales, fomentando una reconstrucción revolucionaria de la sociedad mundial, derivada de un proceso continuo de destrucción de viejas necesidades y creación de nuevos deseos. Las pautas de consumo actuales en los centros desarrollados serán transferidas a las áreas menos desarrolladas y paralelamente se crearán nuevas necesidades y deseos que las sustituyan."<sup>12</sup>

Toda la comprensión de la teoría de la producción internacional y el importante cambio de la estructura y organización; así como la capacidad competitiva internacional de las empresas transnacionales nos permite analizar sus repercusiones en los países subdesarrollados donde operan sus actividades. La capacidad innovadora de dichas gigantes empresas por una parte mejora su eficiencia en el mundo cada vez más competitivo y por otra parte aumenta su grado de concentración del poder económico, político, social y cultural.

---

<sup>12</sup> Hymer, Stephen (1982): La compañía multinacional un enfoque radical. H. Blume Ediciones. p. 144.

#### 1.4. Nuevas tendencias de la inversión extranjera directa en el decenio de 1980.

El espectacular crecimiento e influencia de las empresas transnacionales en la economía internacional, pueden medirse en el hecho de que a principios de la década de 1970 ya existían más de 10 mil entidades de ese tipo, que contaban con más de 30 mil filiales distribuidas por el mundo. En 1990 la cifra aumentó a más de 35,000 compañías matriz con más de 150,000 filiales en varios países<sup>33</sup>.

Este incremento esta acompañado por el flujo masivo de la inversión extranjera directa en la segunda mitad de la década de los años ochenta. Así pues, no se trata sólo de la extensión geográfica de esas firmas desde el punto de vista financiero o comercial, sino también productivo. El informe de Naciones Unidas señala también la venta global de las filiales de las empresas transnacionales se ha estimado a 4.4 trillones de dólares, la que supera la exportación mundial estimado en 2.5 trillones de dólares en 1990. Esta cifra no incluye las transacciones intra-firmas.

Además el 80% del flujo total de la inversión extranjera directa se realizó entre los propios países desarrollados en el mismo año. Estos datos de la inversión extranjera directa nos indican el origen de las empresas transnacionales.

---

<sup>33</sup> Naciones Unidas (1992), World investment report, Transnacional corporations as engines growth. NY.

# CUADRO 1.1

## LAS 10 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL MUNDO EN 1981 DE ACUERDO CON EL VOLUMEN DE SUS VENTAS (en millones de dólares)

<u>Empresa</u>	<u>País</u>	<u>Ventas</u>	<u>Beneficios</u>
Exxon	EE.UU.	108108	5667.5
Royal Dutch	Holanda	82292	3642.1
Shell Group	Gran Bretaña		
Mobil	EE.UU.	64488	2433.0
General Motors	EE.UU.	62698	333.4
Texaco	EE.UU.	57628	2310.0
British Petroleum	Gran Bretaña	52200	2063.3
Standard Oil California	EE.UU.	44224	2380.0
Ford Motor	EE.UU.	38247	-1.060.1
Standard Oil Indiana	EE.UU.	29947	1922.0
International Business Machines	EE.UU.	29070	3308.0
Total		568902	22999.2

---

Fuente: Revista Fortune, Mayo y agosto de 1982.

## CUADRO 1.2

### LAS 10 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES

DEL MUNDO EN 1991

DE ACUERDO CON EL VOLUMEN DE SUS VENTAS

(en millones de dólares)

<u>Empresa</u>	<u>País</u>	<u>Ventas</u>	<u>Beneficios</u> <u>Netos</u>
General Motor	EE.UU.	123,780	(4,453)
Royal Dutch/ Shell Group	Holanda - Gran Bretaña	103,835	4,249
Exxon	EE.UU.	103,242	5,600
Ford Motor	EE.UU.	88,963	(2,258)
Toyota Motor	Japón	78,061	3,143
IBM	EE.UU.	65,394	(2,827)
IRI	Italia	64,096	254
General Electric	EE.UU.	60,236	2,636
British Petroleum	Gran Bretaña	58,355	803
Daimler-Benz	Alemania	57,321	1,129
Total		803,283	8,276

---

Fuente: Revista Fortune, 27 de Julio de 1992.

De acuerdo con el cuadro 1.1, de las 10 mayores empresas transnacionales del mundo en 1981, ocho son norteamericanas. Entre éstas realizaron el 76% de las ventas totales y obtuvieron el 75% de todos los beneficios de este grupo. Sin embargo, en 1991 son 5 y realizaron el 55% de las ventas y las 3 grandes empresas como General Motor, Ford Motor e IBM obtuvieron grandes pérdidas de 4.5 billones; 2.3 billones y 2.8 billones de dólares, respectivamente (véase cuadro 1.2).

Por otra parte, en este mismo año, las empresas norteamericanas mantienen la posición dominante, siendo 14 empresas las primeras en las ventas de las 26 distintas ramas industriales del mundo. Además entre las primeras 500 empresas industriales del mundo el 31.4% pertenecen a EE.UU., seguido Japón el 23.8% y Gran Bretaña el 8.6%.

Por último, cabe destacar que, en 1981, las 10 mayores empresas transnacionales realizaron ventas de más de 500 mil millones de dólares, y en 1991 pasaron a 800 mil millones de dólares, cifra que supera ampliamente el producto interno bruto conjunto de un numeroso grupo de países. Sin duda se debe a la creciente participación de la inversión de estas empresas en el comercio mundial el que se llegue a procesos permanentes de intercambio comercial. Por ejemplo las ventas totales de las primeras 500 empresas industriales del mundo en 1991 se calculaba en 5.2 billones de dólares, lo que equivalía al 74.5% del comercio mundial de 1990.<sup>34</sup>

García (1992) señala que "La inversión extranjera de capital, en

---

<sup>34</sup> Fortune Internaccional (1992), julio 27. UNCTAD (1992), Handbook of international trade and development statistics. (Calculado sobre los datos de las fuentes mencionadas).

cualquiera de sus modalidades ha experimentado un crecimiento espectacular; durante la década de los 80, especialmente entre los países de la OCDE y el Reino Unido como primer inversor mundial de capital con el 21.7% de la inversión directa de los países de la OCDE, seguido de los EE.UU. con el 18.5%, y de Japón con 18.3%. Entre los tres han generado casi el 60% de la inversión directa entre los miembros de la OCDE."<sup>35</sup>

HELLEINER (1990) expresa que "El Japón adquirió rápidamente un papel eminente y ha logrado penetrar en el mercado de Europa Occidental y los Estados Unidos. Dicho país se convirtió en el tercer inversionista en el período de 1980 a 1985, y actualmente las corrientes procedentes del Japón han seguido aumentando y se ha convertido en la fuente más importante de la inversión extranjera directa."<sup>36</sup> Por otra parte ANDERSSON (1991) plantea que "EE.UU. ha participado aproximadamente la mitad del total de la inversión extranjera directa a principios de los años setenta. En 1985, su participación se ha reducido hasta la cuarta parte y Europa Occidental se convirtió la fuente principal con una participación del 50%. La participación del Japón saltó de un 5% en los principios de los años setenta a un 11% en 1985. Los Estados Unidos, cuyas transnacionales eran la principal fuente de inversión extranjera es ahora el país receptor más importante

---

<sup>35</sup> García T. Sebastián (1992): Las inversiones de capital en el mundo. Revista "SITUACION" de BBV, Núm. 2, MADRID., p. 83.

<sup>36</sup> Helleiner, G.K. (1990), The New Global economy and the developing countries, in internacional economies and development. Aldersnot. p. 27.

de esas inversiones."<sup>37</sup> Además LECRAW (1992) señala que "Entre los países de alto ingreso, el cambio dramático corresponde a EE.UU., con un incremento de la entrada de la inversión extranjera directa de un 12% del flujo total a un sobre 40% del flujo total mundial de la inversión extranjera directa durante los años ochenta."<sup>38</sup>

Como han señalado los autores mencionados, los grandes cambios registrados en las economías de mercado desarrolladas pueden haberse acentuado como consecuencia de circunstancias transitorias como el desmantelamiento de las normas de control de los tipos de cambio, que afectaron los movimientos de capital en el Japón y el Reino Unido hacia fines del decenio de 1970. Las empresas japonesas han tenido además el incentivo de que, en algunas industrias, sus exportaciones directas a los Estados Unidos, han estado sujetas a las limitaciones voluntarias. Además de esas circunstancias transitorias, varios de los cambios que han influido recientemente en las corrientes de inversión son sin duda de índole más permanente.

Las causas tradicionales explicativas del intercambio internacional de capitales, según García (1992) conviene destacar algunos factores específicos determinantes de este crecimiento espectacular de la inversión internacional durante la última década se resumen:

- 1) La propia aceleración económica de la economía mundial, que

---

<sup>37</sup> Andersson, Thomas (1991), *Multinacional investment in developing countries*. Routledge. p. 16.

<sup>38</sup> Lecraw Donald J. (1992), *Multinacional Enterprises and developing countries in Buckley P.J. New Directions in international Business*. Great Britain. p. 29.



ha afectado, sobre todo desde 1970, de modo distinto a diferentes países e industrias, multiplicando las divergencias competitivas mutuas y provocando el desplazamiento de los recursos de unos mercados saturados o en declive a otros en expansión. Han influido también decisivamente las políticas incentivadoras de inversiones exteriores puestas en vigor por algunos gobiernos.

- 2) La disminución de los costes de transporte y comunicación, la existencia de grandes canales de distribución y el desarrollo espectacular de la tecnología de la información.
- 3) La paulatina eliminación de los controles sobre los movimientos internacionales de capital, llevada a cabo por países industrializados, dentro de un amplio programa de actuaciones tendientes a la integración económica supranacional.
- 4) La amplia liberalización financiera (banca, seguros) y de servicios (telecomunicaciones).
- 5) Los importantes desequilibrios fiscales y por cuenta corriente de los países industrializados de los últimos años, financiados en su mayor parte mediante emisión de títulos. Los graves problemas de endeudamiento de los países subdesarrollados también han requerido del apoyo especial de fuentes de financiación.
- 6) Por las divergencias relativas del coste de capital entre países, sobre todo las que inciden directamente tanto los distintos índices de inflación como las tasas de ahorro

respectivas.<sup>39</sup>

Como señalaba HELLEINER (1990), las empresas del Japón se han transformado en importantes exportadoras de capital en el último decenio, en que adquirieron una considerable ventaja competitiva en los mercados mundiales respecto de una amplia variedad de productos de tecnología avanzada.

Además los factores macroeconómicos, como el crecimiento relativamente lento, las políticas antiinflacionarias y los superávit del ahorro interno han estimulado los superávit de la exportación y los gastos de capital han modificado las corrientes de inversión extranjera debido la expansión de las empresas transnacionales con sede en Europa Occidental. Mientras las empresas con sede en los Estados Unidos han centrado más su atención en su país de origen. Por otra parte las empresas transnacionales han reducido sus corrientes de inversiones extranjeras directas a los países subdesarrollados en la última década.

La intensificación de la competencia y las tendencias en los cambios del comportamiento de las empresas transnacionales del Japón, Europa Occidental y los Estados Unidos deben entenderse como parte de una continua transnacionalización de las actividades económicas.

SMITH y WALTER (1992) plantean que "Debe haber un mejoramiento en los años noventa, en los centros más poderosos del mercado capital de EE.UU., Europa Occidental y Japón los que predominan regionalmente y los que su operación se extiende a nivel global.

---

<sup>39</sup> Garcia T. Sebastian (1992), Las inversiones de capital extranjero en el mundo. Revista "SITUACION" de BBV Núm. 2, Madrid (véase p. 83).

Dichos mercados serán extremadamente competitivos tanto interna como regional, desplazando algunos mercados conocidos hasta abandonar hacia otra profesión o hacia otros mercados libres. Estos tres principales mercados de capital adoptarán esencialmente principios similares en la dominación del mercado.

- 1) Será permitido un banco universal.
- 2) Las tasas de comisión serán negociadas.
- 3) Los bancos extranjeros y los intermediarios acercarán gradualmente para el acceso de los mercados al igual de los bancos locales, aunque algunas condiciones exigen un esfuerzo largo y sostenido.
- 4) La demanda de la inversión que atraviesa las fronteras será el mejor factor en todos los comercios seguros, etc."<sup>40</sup>

Finalizado el primer capítulo, se puede afirmar que las ventajas competitivas de las empresas transnacionales serían las únicas organizaciones capaces de competir y con ello conseguir cada vez mayor poder económico y también político. Quizás, el gobierno de un país subdesarrollado posea solamente una importancia secundaria, medida en la dimensión y en el poder de una empresa mundial, debido a que el volumen de ventas de grandes empresas industriales supera ampliamente los presupuestos y el Producto Nacional Bruto (PNB) de determinados países.

La evolución de la economía mundial estará caracterizada de forma creciente por aspectos tecnológicos, por la internacionalización de los mercados de especialidades, por una mayor participación

---

<sup>40</sup> Smith Roye y Walter Ingo (1992), Reconfiguration of Global Financial markets in the 1990 s. in BUCKLEY P.J. New Directions in international business. Great Britain, p. 70.

de la investigación y el desarrollo.

Con respecto a la penetración de los bienes de inversión en el mercado mundial se acentúan las decisiones en materia de servicios. Los sectores más importantes serán los servicios relacionados con las finanzas, comercio, información, contabilidad, publicidad y transportes. Ese crecimiento estará acompañado por la transnacionalización cada vez mayor de las empresas de servicios, que representan una fuente relativamente nueva de inversión extranjera directa.

Las presiones para que se reconsidere el papel de las empresas transnacionales del sector de los servicios y de los servicios en general. Algunos países desarrollados han descubierto que tienen ventajas competitivas en el sector de los servicios que podrían utilizar para compensar la disminución de su competitividad en algunas industrias manufactureras.

La vinculación con las empresas transnacionales del sector de los servicios y la inversión extranjera directa queda asegurada por el hecho de que muchos servicios no son comerciables, por lo que la inversión extranjera directa es considerada más importante para la expansión internacional de las industrias de servicios que para la expansión de las industrias manufactureras. Las economías de mercado desarrolladas han adoptado medidas para liberalizar el comercio y la inversión extranjera directa en los servicios, lo que ha conducido a un aumento de la inversión extranjera directa en ese sector y, en general, ha contribuido a aumentar la competencia y la oferta de servicios nuevos.

En las economías de mercado, tanto desarrolladas como subdesarrolladas se ha manifestado una marcada tendencia a la

liberalización de las políticas respecto del ingreso y la salida de corrientes de inversión extranjera directa. Esta tendencia se ha acompañado de una desreglamentación considerable a nivel interno, incluida la privatización de las empresas públicas, en particular en el sector de los servicios. Si bien ese proceso de desreglamentación y privatización es sobre todo interno, ha afectado varios sectores que tienen importantes proyecciones internacionales. Sin embargo, liberalización no significa total ausencia de restricciones en materia de inversión extranjera directa.

Por otra parte, no sólo las empresas gigantes sino también las pequeñas y medianas empresas son más dinámicas e, incluso, están siempre mucho más dispuestas a aceptar prestación de servicios individuales en forma de instrucciones, configuración de programas y estrategias de marketing. La transnacionalización de esas empresas más pequeñas parece seguir una modalidad gradual, tienden a moverse en primer lugar hacia países vecinos u otros países con los que han tenido vínculos desde hace mucho tiempo y sólo después se trasladan a otros lugares. No obstante dichas empresas más pequeñas parecen diversificarse menos en el plano internacional que las grandes. Estas empresas tienden a tener menos filiales en el exterior que las transnacionales más grandes.

Por último, cabe destacar que a lo largo de este capítulo se observa que son las empresas transnacionales que no las naciones, quienes compiten en los mercados internacionales.

## II. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

### 2.1. El debate del subdesarrollo económico y el intercambio desigual.

Entrando al tema central de nuestro trabajo, queremos citar lo que nos dice TABLAS (1977), acerca de la inversión extranjera: "...es difícil buscar una relación causal directa entre la inversión extranjera y el crecimiento, al incidir sobre ésta múltiples fuerzas económicas, sociales y políticas, de las que es imposible aislar el efecto específico sin caer en un ejercicio formal. A pesar de estas dificultades es indudable que se trata de uno de los campos cruciales de su impacto."<sup>41</sup>

Según el planteamiento anterior, será más difícil todavía cuando se trata de un estudio parecido en un campo tan heterogéneo como los países subdesarrollados.

Por lo tanto, este capítulo tratará el análisis sobre el impacto de la penetración de las empresas transnacionales en el crecimiento económico de los países subdesarrollados en general, siempre que esto no significara desconocer fundamentales diferencias nacionales, es decir, las observaciones que siguen no son válidas para un país determinado.

TABLAS (1977), nos dice también que "el crecimiento económico del capitalismo carece de homogeneidad. En la esfera interna se manifiesta en el desequilibrio entre sectores y regiones,

---

<sup>41</sup> Tablas, Angel (1977), ¿Qué es LA INVERSION EXTRANJERA?, Ediciones La Goya Ciencia, S.A. Barcelona, p. 31.

mientras que en el plano internacional se concreta en la coexistencia de desarrollo y subdesarrollo.

Es evidente que la contraposición entre los polos de abundancia y pobreza es el aspecto más saliente de la situación mundial. Sin embargo, lo realmente importante no es su mera existencia, sino su carácter necesario y el que se trata, no de fases en un proceso lineal de avance en el que los países se encuentran situados de forma diversa, sino de una articulación sustancial, en la que la existencia de uno de los términos implica y necesita la del otro. Conforme a esta explicación, el subdesarrollo, desde su génesis a su actual funcionalidad, viene exigido y en cierto modo impuesto por el área desarrollada"<sup>42</sup>

El intercambio de materias primas y artículos industrializados se ha convertido en cuestión clave de las relaciones internacionales en este mundo de posguerra. Es otro indicio de un mercado capitalista en plena crisis con sus naciones industrializadas y sus países subdesarrollados.

Esto se manifiesta, en primer lugar, en el ámbito de las relaciones comerciales y, en particular, en el conjunto de países no petroleros.

La dominación que ejercen sobre el comercio mundial los países capitalistas desarrollados, la reducida diversidad de las exportaciones de Tercer Mundo y su gran dependencia de las importaciones, han impedido a estos países aumentar sus ingresos de exportación y los obligan a aceptar términos de intercambio desfavorables que han hecho duplicarse, con creces, el déficit comercial.

---

<sup>42</sup> Tablas, Angel (1977), Obra citada, p. 14.

Para los países desarrollados, las diferencias de precios, o términos de intercambio desfavorables que han hecho duplicarse, con creces, el déficit comercial.

Para los países desarrollados, las diferencias de precios, o términos de intercambio, entre sus artículos industrializados y las materias primas de los países subdesarrollados revisten una doble importancia. En primer lugar, constituyen una forma capital de explotar los recursos naturales y la mano de obra más barata de ciento de millones de hombres del llamado Tercer Mundo. En segundo lugar, los términos de intercambio tienden a perpetuar el atraso, el subdesarrollo que enriquece a las empresas transnacionales y a los países de origen de estas empresas.

En verdad, al referirse a los términos de intercambio es menester recordar las relaciones impuestas por las naciones capitalistas desarrolladas a los países sometidos al colonialismo y la neocolonialismo durante décadas y siglos. Casi todos ellos quedaron reducidos al nivel de países dependientes en su comercio internacional e incluso en sus regímenes políticos. Así se crearon las condiciones de las estructuras económicas atrasadas que, en la época del capital monopolística, engendraron las deformaciones típicas del subdesarrollo.

En efecto, la historia de la formación del mercado mundial capitalista, desde el siglo XV hasta el siglo XX, muestra la dominación política de unos países por otros. Cada país dominante se fue especializando en las actividades más lucrativas mientras el país dominado tuvo que dedicarse a las actividades de débil rendimiento económico, como la agricultura y las industrias extractivas. Fue así los países de Europa Occidental impusieron



el "mercantilismo colonial" y "el pacto colonial" a los países de América Latina, África y Asia. Es que el poder político, el poder del Estado, la violencia es "una potencia económica".

El triunfo político de las burguesías de Europa Occidental, Estados Unidos y Japón aceleró el proceso de dominación capitalista en el mundo. El capitalismo industrial y el monopolista se repartieron hasta el último kilómetro de los continentes.

Mientras tanto, las economías de los países coloniales y neocoloniales fueron evolucionando de una manera deformada. Sin embargo, la deformación que caracteriza al subdesarrollo surgió cuando las estructuras económicas de los países atrasados, colonias y neocolonias, fueron penetradas por las inversiones extranjeras. Los capitalistas extranjeros fundaron empresas que funcionaron como islotes y enclaves que se han integrado nunca al resto de la estructura económica de las colonias y neocolonias. Los beneficios obtenidos por esos islotes, como lo probaremos muy pronto, los han repartido a los países de origen. De hecho, esas empresas se llevan una buena parte del ingreso nacional de los países subdesarrollados. Con el producto de la venta de dos o tres materias primas hay que comprar alimentos, energías, medicinas, herramientas, máquinas y mil artículos más. Los términos de intercambio se manifiestan en toda su crudeza. Por ello, es imprescindible tener presente en cualquier análisis que el fenómeno del subdesarrollo está ligado al desarrollo del modelo de acumulación de los países desarrollados. Por eso también es bueno precisar que son las diferencias de estructura creadas por las inversiones extranjeras, "las que permiten

considerar al subdesarrollo como un fenómeno contemporáneo, distinto de otras modalidades históricas del crecimiento económico retardado".<sup>43</sup>

Para adquirir tecnologías, bienes de equipo y alimentos, los países subdesarrollados sólo disponen , con sus respectivos territorios, de dos o tres artículos del suelo. Las exportaciones de esos países, están concentradas en productos primarios, en particular en uno o dos grandes productos básicos o mineros.

Lo cierto es que la IV UNCTAD celebrada en mayo de 1976, enumeró dieciocho materias primas que, junto a los hidrocarburos, son los productos capitales en el mercado de la exportación de los países subdesarrollados. Son las materias primas consideradas de "importancia clave", de decisivo valor estratégico por más de cien países de Asia, Africa y America Latina. Se trata, en orden económico descendiente, del azúcar, cobre, café, algodón, caucho, estaño, té, yute y sisal. Esos artículos resumen y reflejan los gravísimos problemas a que tienen que hacer frente los países subdesarrollados en sus relaciones económicas con los estados capitalistas desarrollados.

En efecto, las condiciones de producción del mercado capitalista tienden a deteriorar los precios de las materias primas en relación con los precios de los artículos industriales.

La década de 1970, que las Naciones Unidas consagraron al desarrollo de estos países, ha sido aún más sombría. No incluimos a los países petroleros a quienes la correlación de fuerzas mundiales, las características del producto que exportan y la

---

<sup>43</sup> Córdoba, Armando (1973), Inversiones extranjeras y subdesarrollo, Universidad Central de Venezuela, Caracas, p. 17

organización que han forjado, defienden de las amenazas de las empresas transnacionales y de los gobiernos de los países desarrollados. Un técnico de la Secretaria de la UNCTAD precisa en ese sentido: "Entre el final del decenio de 1960 y el año 1972 se presentó un nuevo empeoramiento en los términos de intercambio de las naciones en desarrollo no exportadoras de petróleo, de alrededor del 15%, en comparación con las prevalecientes a mediados del decenio de 1950, que equivalió a una pérdida de unos 10.000 millones de dólares en 1972, es decir, más del 20% de las exportaciones conjuntas de estos países, y considerablemente mayor que los que recibían como ayuda oficial para su desarrollo."<sup>44</sup>

Es evidente que la evolución del comercio mundial constituye un asunto de gran importancia para el Tercer Mundo. Esta se deriva del significado que tiene para los países subdesarrollados la expansión de dicho comercio, la participación cuantitativa y cualitativa que alcanzan los países en él, la articulación del crecimiento comercial con el proceso de desarrollo concebido integralmente, las formas y mecanismos mediante los cuales el comercio internacional puede actuar como agente dinámico impulsor del cambio estructural y factor de superación del subdesarrollo, el atraso y la miseria.

Pero esa expansión comercial, así como las características básicas del actual comercio internacional, también enfatizan, ante todo, la precaria posición del Tercer Mundo, la incapacidad del orden comercial para impulsar un desarrollo que entonces se

---

<sup>44</sup> Alfred Maizels (1975), Una nueva estrategia internacional para productos primarios. Comercio exterior, (Sep), México.

bloquea realmente, en tanto refleja las profundas inequidades del actual sistema de relaciones económicas internacionales. Este orden comercial no sólo es incapaz de favorecer el desarrollo de los países subdesarrollados, sino que constituye uno de los mecanismos de explotación que reproducen ampliamente las distancias entre el occidente y la periferia subdesarrollada. Es necesario recordar algunas de estas características básicas del comercio internacional, pues son obligados puntos de partida para comprender la realidad, así como para intentar transformarla.

- 1) La participación de los países subdesarrollados en el comercio mundial.

En este indicador tan importante se muestra, con meridiana claridad, el crecimiento de la brecha entre los países capitalistas desarrollados y el Tercer Mundo, de modo que en 1980 aquellos países que habían aumentado aún más su peso preponderante en las exportaciones mundiales, al superar el porcentaje alcanzado en 1950 y mantener una tendencia ascendente sólo afectada de manera temporal por las subidas de precios del petróleo, pero conservando siempre una decisiva superioridad cualitativa.

### CUADRO 1.3

#### PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES AGRUPACIONES

#### DE PAISES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

(en por ciento)

	1950	1955	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Países capitalistas desarrollados	61.1	64.5	66.8	68.6	71.3	70.8	64.6	66.0	64.7	64.6	67.0	65.2	63.1
Países subdesarrollados (Total)	30.8	25.5	21.7	19.6	18	19.1	27	24.2	25.9	25.8	23.3	25.6	28.1
PSD Exportad. de petróleo	7.2	8.1	7.5	7.1	6.7	8.1	16.2	14.1	15	14.6	12.3	14.5	16.9
PSD no petroleros	23.6	17.4	14.2	12.5	11.3	11.0	10.8	10.1	10.9	11.2	11	11.1	11.2

---

Fuente: Elaborado con datos de UNCTAD: Handbook of international Trade and Development statistics, 1981, p. 25.

Entretanto, en 1980 el Tercer Mundo tenía una participación en las exportaciones mundiales inferior a la de 1950, lo cual refleja una regresión que ni siquiera los altos precios del petróleo entre 1974 y 1980, han podido detener. Entre 1950 y 1973 la caída fue vertiginosa - del 30,8% al 19,1% -, para elevarse de manera coyuntural en 1974, con el alza de precios petroleros. En este profundo descenso, los países subdesarrollados no petroleros, donde viene el 75% de la población del Tercer Mundo,

han sufrido un autentico hundimiento en su posición comercial. Como se aprecia en el cuadro 1.3, en 1950 concentraban el 23,6% de las exportaciones mundiales. En 1980 habían caído al 11,2%.

CUADRO 1.4

PARTICIPACION DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS  
EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES  
(en por ciento)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Países subdesarrollados (Total)	25.2	23.6	19.8	20.4	20.5	21.6	21.6
América Latina	5.9	5.4	4.2	5.0	5.0	4.1	4
África	3.3	3.2	2.3	2.1	1.8	1.8	2
Asia	15.4	14.3	12.8	13.7	14.2	15.1	15.2
Otros	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

---

Fuente: Elaborado con datos de UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, 1991.

Como se observa en el cuadro 1.4., en la década de los años ochenta tampoco habían podido mejorar su participación en el comercio mundial. En 1990 concentraban el 21.6% de las exportaciones mundiales, un porcentaje inferior de que habían alcanzado en 1950. Su participación desde 1984-1990 se ha reducido notablemente en comparación al porcentaje alcanzado en

1950, 1955, 1974, 1976, 1977, 1979 y 1980.

Los países africanos han tenido participación descendente en el período analizado.

La participación de Asia ha mejorado en comparación de otras regiones, debido al aumento de la participación de los nuevos países industrializados de la región, los que han logrado un crecimiento dinámico en sus economías.

2) Por otra parte, la estructura del comercio mundial por tipos de productos sigue las bien conocidas tendencias al predominio de las manufacturas, el sostenido descenso de los productos agropecuarios y el alza en valores de los combustibles.

#### CUADRO 1.5

##### ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL

##### POR TIPOS DE PRODUCTOS

(en por ciento)

	1963	1973	1976	1978	1979	1980
Productos agropecuarios	29	21	17	16	16	15
Minerales no combustibles	6	6	4	4	4	5
Combustibles	10	11	20	17	20	24
Manufacturas	52	61	57	60	58	55

---

Fuente: Gatt, El comercio internacional, 1980-1981, Ginebra, 1981, p. 4.

Es evidente que, descontado el alza coyuntural de precios del petróleo que prova crecimientos en valores de sus exportaciones y reducción relativa del peso de las manufacturas, éstas son el sector más dinámico y estratégico del comercio mundial. En tanto, los productos agropecuarios enfrentan la peor suerte, pues constituyen el tipo de producto más vulnerable y con tendencias más declinantes. Sólo entre 1963 y 1980, los productos agropecuarios redujeron prácticamente a la mitad su participación en las exportaciones mundiales.

De manera que los países subdesarrollados - en especial, los importadores de petróleo - tienen una participación cada vez menor en el comercio mundial y permanecen, en su mayoría, atados a la exportación de productos primarios, que aún representan más del 60% de los ingresos por exportación del Tercer Mundo y constituyen el sector más endeble.

#### CUADRO 1.6

##### BALANZA COMERCIAL DE LOS PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO CON LOS PAISES SUBDESARROLLADOS IMPORTADORES DE PETROLEO

	<u>1973</u>	<u>1980</u>
Manufacturas	23,7	60,4
P r o d u c t o s Primarios	-20,7	-48,2
Saldo (todos los productos)	3,0	12,2

Fuente: Elaborado a partir de Gatt, El comercio internacional, 1980-81, p.24.



Todo esto encuentra su expresión resumida en el resultado de las balanzas comerciales de los países desarrollados con los subdesarrollados no petroleros en 1980. En ese año, los países industrializados experimentaron un déficit de 48200 millones de dólares en productos primarios, pero compensaron con creces ese déficit al obtener superávit de 60400 millones de dólares en manufactura. (véase cuadro 1.6).

Lo expresado hasta aquí no ha hecho más que evocar realidades bien conocidas que se manifiestan a través de las cifras estadísticas y la comprobación empírica. Se refieren al desplazamiento comercial que va reduciendo de manera progresiva al Tercer Mundo a una parte más pequeña del intercambio mundial, a la dependencia de los productos más vulnerables y desfavorecidos, y a un crecimiento comercial manufacturero que, en significativa proporción, provoca fundadas sospechas de reflejar una nueva forma de dependencia, al reproducir en las manufacturas ligeras el atraso tecnológico, el desbalance comercial y la subordinación económica que han caracterizado tradicionalmente a los productos básicos.

Pero no terminan aquí los aspectos negativos para los países subdesarrollados, en el ámbito del comercio mundial.

Las empresas transnacionales que pretenden implanar su peculiar orden económico internacional, no son, en modo alguno, ajenos a las erráticas tendencias de precios de los productos básicos y a la ínfima proporción del precio final que reciben los países productores.

# CUADRO 1.7

## EXPORTACIONES DE PAISES SUBDESARROLLADOS COMERCIALIZADAS POR EMPRESAS TRANSNACIONALES, 1976

	Exportaciones Totales (en millones de dólares)	Por ciento comercializado por las empresas
<b>Productos alimenticios</b>		
Cacao	1737	85
Banana	793	70-75
Tabaco	1079	85-90
Té	827	85
Café	7831	85-90
Arroz	1102	70
Azúcar	4881	60
Trigo	449	85-90
<b>Materias Primas Agrícolas</b>		
Cueros y pieles	297	25(a)
Caucho natural	2202	70-75
Algodón	2692	85-90
Yute	172	85-90
Productos forestales	4169	90
<b>Minerales y Metales</b>		
Petróleo Crudo	29149	75(a)
Cobre	3031	85-90(a)
Mineral de hierro	1256	90-95(a)
Baurita	518	90-95
Estaño	604	75-80(a)
Fosfatos	850	50-60

Nota: (a) Los datos corresponden a 1973.

Fuente: UNCTAD, Dimensiones del poder de las empresas transnacionales, 1981, p. 61.

Ante todo es necesario apreciar el impresionante grado de control ejercido por las transnacionales sobre la comercialización de productos básicos. Este hecho fundamental, pese a ser bastante conocido, no siempre es lo bastante destacado. La realidad es que, "de hecho, todo el comercio internacional de los productos primarios exportados por los países en desarrollo sigue estando dominado por las empresas transnacionales."<sup>45</sup>

El poder de decisión que poseen estas empresas sobre la fijación de precios es de tal magnitud que, cualquier demanda de los países subdesarrollados para revalorizar su comercio y hacer frente al intercambio desigual, tiene que incluir - para ser coherente y penetrar en las raíces del problema - la eliminación del dominio transnacional sobre la comercialización, y el traspaso de los mecanismos comerciales a manos nacionales.

Es realmente importante el hecho de que, excepto los cueros y pieles, el menor porcentaje de control transnacional sobre la comercialización de 18 productos básicos que concentran la amplia mayoría de las exportaciones del Tercer Mundo, oscila entre el 50% y el 60% y en 11 de ellos alcanza porcentajes entre 85% y el 95%.

Ese enorme grado del control se ejerce por unas pocas empresas que comercian en más de un producto básico. El mencionado estudio de la UNCTAD sobre las dimensiones del poder de las empresas transnacionales, dice:

15 grandes empresas comerciales controlan del 85% al 90% del comercio mundial del algodón. Ese grado de control tiene su

---

<sup>45</sup> UNCTAD (1981), Dimensiones del poder de las empresas internacionales. TD B cl 219, p. 55.

paralelo en los mercados de muchos otros productos primarios, como son el mercado del tabaco en hoja, en el que de un 85% a un 90% de los intercambios comerciales están bajo el control directo de seis empresas transnacionales; el del banano, cuyo mercado mundial está controlado en un 70% o un 75% por tres compañías y el del cacao en el que cinco empresas controlan más del 75% del comercio mundial, por no citar más que cuatro de los productos básicos principales.<sup>46</sup>

En efecto, estas gigantescas empresas fijan un precio, toman la producción y la venden a ese precio en cualquier cantidad que el mercado absorba, son los llamados "precios administrados", que los decide el vendedor para maximizar el beneficio, con lo cual, en virtud de su extensa escala de operaciones, cubre los eventuales descensos de beneficios en un producto con los aumentos en otros.

Si partimos del hecho de que las transnacionales se apoderan de entre el 80% y el 90% del precio al por menor en la comercialización de la mayoría de los productos básicos, la comprensión del problema acerca del deterioro en la relación de intercambio aparece con nuevas características, como se evidencia, por ejemplo, en un estudio de la UNCTAD sobre el banano.<sup>47</sup>

En este contexto, los conocidos indicadores de la relación de intercambio, basados en las habituales estadísticas del comercio, tienen escasa capacidad para expresar el beneficio económico real

---

<sup>46</sup> UNCTAD (1981): Obra citada p. 60.

<sup>47</sup> UNCTAD (1981): Sistema de comercialización y distribución del banano. TD/B/C1/162.

para los países subdesarrollados, pues un incremento de precios en las condiciones prevalecientes sin eliminar la intervención de las transnacionales, sólo aportaría una parte marginal para los productores nacionales, y serviría más bien para aumentar la distancia entre esos productores transnacionales.

Los consorcios transnacionales de los países capitalistas desarrollados controlaban en julio del 1981 el 80% de la flota mundial, incluida la llamada de libre matrícula; el 12% estaba en poder de los países subdesarrollados y el resto en los demás países. Esto significa que mediante el pago de fletes establecidos en forma monopólica por las conferencias internacionales del transporte marítimo, se sustraen de los países subdesarrollados cuantiosos recursos en divisas que contribuyen a elevar el déficit de las balanzas de pagos.

En los últimos años ha aumentado de manera sensible la participación de los países subdesarrollados -el caso de NIC's asiáticos y algunos países latinoamericanos- en las exportaciones mundiales de manufacturas, lo cual coincide con la correcta decisión de estos países de avanzar en la industrialización como única vía estratégicamente válida para superar el subdesarrollo y acceder a la tecnología moderna.

Sin embargo, la relación entre una parte de este proceso industrializador y las transnacionales, ocasionan serias preocupaciones ante la comprobación de que a estos países se les impone una nueva forma de dependencia para convertirlos en exportadores de manufacturas simples, atrapados en las redes de sistemas transnacionales de producción y comercialización, en tanto continúan importando los bienes de equipo y capital que

deciden el curso del desarrollo.

Se estructura así una industrialización que algunos autores han llamado "sucursalizada" por basarse en sucursales o filiales productivas y comerciales de empresas transnacionales, que imponen patrones ajenos a las necesidades nacionales reales y e aprovechan de los bajos salarios para su acción incontrolada y altamente rentable.

La industria textil y de prendas de vestir constituye no el unico, pero si el agente cuantitativamente más importante en este proceso. La forma en que se distribuyen las diferentes fases del proceso industrial en la mencionada industria, ofrece una clara imagen de este auge exportador de manufacturas textiles. La cadena comienza con la preparación de los hilados, primera etapa de elaboración, que requiere poca densidad de capital y abundante mano de obra. Aquí se concentra lo fundamental del crecimiento manufacturero textil de los ultimos años. Por ejemplo, la participación del Tercer Mundo en la producción mundial de hilados aumentó del 19% en 1950 a casi el 40% en 1979.<sup>45</sup>

La siguiente fase, la fabricación de los tejidos, que requiere mucha mayor densidad de capital con altos niveles de automatización y concentración, sigue estando dominada por los países capitalistas desarrollados y ubicada en ellos. La tercera fase, la industria de prendas de vestir, ha sido menos accesible a la mecanización y automatización, y permanece todavía en países subdesarrollados de bajos costes salariales, muchas veces

---

<sup>45</sup> UNCTAD (1981): Dimensiones del poder de las empresas transnacionales. TD B/ CI/ 219 p. 17.

ejecutada por unidades pequeñas.

Por último, el eslabón final está dado por la fabricación y venta de maquinaria textil caracterizada por alta tecnología y complejo diseño, de los cuales depende, en gran medida, el futuro de todo el sector. La participación de los países subdesarrollados aquí es muy reveladora de las reales relaciones de poder en el sector textil. Concentran menos del 5% del mercado de exportación de maquinaria textil, con pocas posibilidades de incremento.

En relación con este proceso brevemente caracterizado, la UNCTAD ha expresado lo siguiente:

El oligopolio de los conglomerados ha aportado dos características a la industrialización de los países subdesarrollados. En primer lugar, el traslado de filiales y de capital industrial, principalmente a seis o siete países subdesarrollados, ha acentuado las divisiones dentro del llamado Tercer Mundo, significa sobre todo, en realidad, la expansión de la manufactura en ese pequeño grupo de países.

En segundo lugar, las empresas oligopolistas se apropian de una parte considerable de los beneficios de esa industrialización, incluso si los comparten con un sector creciente pero todavía subordinado de empresarios industriales de los países subdesarrollados. Como resultado, la distribución de los beneficios dentro de esos países en vías de industrialización es también limitada y desigual.

Pero, si se deja a un el sector textil y se enfoca el problema de una manera más global, la situación se percibe con idéntica claridad.

Segun un estudio de la CEPAL, el 33.1% de las importaciones que hacen los EE.UU. desde América Latina proceden de sucursales transnacionales norteamericanas instaladas en la región. En el caso de las manufacturas, esa proporción alcanza el 51%. Por parte, las exportaciones totales a las casas matrices ubicadas en los EE.UU. procedentes de sucursales transnacionales norteamericanas en esa región, aumentaron del 69% al 85% entre 1971 y 1975.<sup>49</sup>

Esas exportaciones se computaron como crecimiento de la exportación manufacturera y prueba fehaciente del desarrollo industrial en marcha en algunos países latinoamericanos, aunque lo que muestran en realidad es que una alta proporción del comercio exterior de manufacturas y, obviamente, de su producción, se realiza fuera del control y las decisiones de la dirección económica nacional.

Se estructura así el llamado sistema de "comercio cautivo" que convierte al comercio internacional en una verdadera caricatura de si mismo, pues se establecen flujos comerciales que se trasladan dentro de la red de sucursales de la transnacional. Se registran exportaciones que no son tales y se fijan precios cuyo objetivo no es remunerar de manera equitativa el trabajo gastado por vehículos para transferir beneficios de una sucursal a otra, para cumplir el propósito de maximizar los beneficios a nivel de conglomerado.

Estos precios de transferencia difieren de manera apreciable de los llamados normales y tienen efectos tan importantes como las

---

<sup>49</sup> CEPAL (1981): Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta. p. 39.



propias transferencias financieras de las transnacionales. Como los beneficios interesan principalmente después de pagar los impuestos, las transnacionales pueden minimizar los pagos de impuestos manipulando los precios para desplazar los beneficios de países de altos impuestos hacia otros que apliquen tipos impositivos menores.

Otro procedimiento consiste en inflar los costes de las mercancías importadas desde sus sucursales, para impedir los controles gubernamentales tendientes a eliminar que los márgenes de venta al por menor excedan de cierto porcentaje de los precios de las mercancías importadas o de los costes de producción. También se manipulan los precios de transferencia para retirar los beneficios y los saldos de tesorería de los países de moneda débil y eludir las restricciones en materia de extracción de divisas.

El resultado de todo esto es un comercio internacional distorsionado, precios de transferencia que actúan como piezas en el mecanismo de explotación comercial e intercambio desigual, una menor capacidad nacional para dirigir las economías y orientar el desarrollo, una dependencia de nuevo tipo e inalterable sustancia, estadísticas internacionales engañosas que sugieren un curso positivo, allí donde las tendencias reales indican un ahondamiento del subdesarrollo y creciente saqueo. No es posible caracterizar el comercio internacional de los países subdesarrollados, sea productos básicos o de manufacturas, sin encontrar en las empresas transnacionales y en las políticas económicas de los países, sede de sus casa matrices, el principal obstáculo para el desarrollo del Tercer Mundo. Sin una estrategia

coordinada y una acción unida ante las transnacionales, poco puede avanzarse por un camino diferente al actual curso catastrófico en lo referente a expansión comercial y aprovechamiento del comercio como factor de desarrollo.

## 2.2 El impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico de los países subdesarrollados hasta 1982.

Anteriormente hemos hablado de la enorme incidencia y el extraordinario control de las empresas transnacionales en el comercio internacional de los principales productos básicos de los países subdesarrollados, lo cual a su vez forma parte del impacto de la inversión extranjera en su vínculo con la economía internacional de estos países.

Estas empresas enormes, con sus redes extensas de subsidiarias en muchos países subdesarrollados, con compañías matrices localizadas en América del Norte, Europa y Japón, plantean una oportunidad única y una multitud de problemas críticos para los países subdesarrollados donde realizan sus operaciones.

Como hemos señalado ya, uno de los destinos principales de la inversión extranjera en los países subdesarrollados ha sido, históricamente, la explotación de los recursos naturales necesarios para la industrialización de los países desarrollados. Así, los sectores extractivos (minería y petróleo), los de la agricultura de exportación y los servicios vinculados a esas actividades (banca, comercialización, transporte, etc.),

concentraron inicialmente la localización sectorial de las inversiones extranjeras.

Sobre las polémicas existentes en favor y en contra del impacto del desarrollo de la inversión extranjera directa en el contexto del crecimiento de estos países, TODARO, M. (1982) y recientemente PALAZUELOS, E. y otros (1990), resumieron con bastante claridad.

De acuerdo con los autores mencionados, las distintas opiniones en favor de la inversión extranjera, se pueden resumir en los siguientes:

1. La inversión extranjera permite cubrir la diferencia existente entre la inversión deseada y el ahorro interno, como éste ha sido insuficiente a lo largo de la historia para alcanzar una determinada tasa de crecimiento de PNB.
2. Permite asimismo cubrir la diferencia entre las divisas necesarias y las obtenidas mediante los ingresos de las exportaciones y la ayuda pública al desarrollo, que suelen ser insuficientes en la mayor parte de los casos. Este argumento está basado en que las empresas transnacionales produzcan para la exportación y mejoran la posición de la balanza de pagos de los países donde están situadas.
3. Partiendo de las limitaciones financieras y de investigación de los países subdesarrollados, plantean que la inversión extranjera a través de las empresas transnacionales es la única forma posible de adquirir tecnología y de modernizar el aparato productivo.
4. La inversión extranjera, en mayor o menor medida influye positivamente en la actividad económica y en el empleo.

5. Las empresas transnacionales pueden introducir la cultura empresarial, para que estos países puedan familiarizarse más con las prácticas de la comercialización internacional.
6. En cualquier caso, en un sistema económico crecientemente abierto e internacionalizado la instalación de estas empresas es prácticamente inevitable, por lo que su prohibición conduciría al aislamiento económico.

Por otra parte, con relación a las opiniones en contra de la inversión directa extranjera, también intentamos resumir sobre la base del comportamiento de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados que anulan el aporte de las inversiones extranjeras directas en el crecimiento económico de dichos países.

1. Las empresas transnacionales utilizan el ahorro local, público o privado para su instalación en estos países y posteriormente realicen una distribución desigual de los beneficios obtenidos en dichos países.
2. Como consecuencia de la competencia monopolística extranjera en los mercados de estos países, se efectúa la reducción de la tasa de ahorro e inversión interna, que destruye parte del tejido productivo preexistente. El resultado de esta situación es una profundización de la heterogeneidad estructural, restando la capacidad de regulación y manejo autónomo de los gobiernos de estos países.
3. La no reinversión de gran parte de los beneficios de las filiales que operan en estos países, refuerzan las debilidades de la opción a favor de la inversión

extranjera.

4. La entrada de capitales extranjeros, si bien a corto plazo permite saldar los déficits por cuenta corriente en el conjunto de la balanza de pagos de los países receptores, a medio y largo plazo provoca una salida de divisas como consecuencia de la repatriación de beneficios (rentas de inversiones), que llega a ser superior a las nuevas entradas de capitales.

Además como dichas empresas realizan, una demanda de importaciones que supera el valor a sus exportaciones, presionando así al déficit de la balanza comercial.

5. La política de los gobiernos, que conceden considerables exenciones arancelarias y fiscales, subsidios públicos de diversos tipos, etc., reducen el ingreso público de estos países.
6. La utilización de una tecnología intensiva en capital e inadaptada a la dotación de recursos locales y a la dimensión del mercado interno tiene efecto negativo sobre el nivel de empleo.
7. Las actividades de dichas empresas inciden negativamente en la distribución del ingreso, por las diferencias salariales entre los trabajadores de esas empresas y los del resto de la economía y produciendo los bienes para la parte de la población de altos ingresos.<sup>50</sup>

Estas opiniones acerca de los aspectos negativos de la inversión

---

<sup>50</sup> Palazuelos, E. y otros (1990), Estructura Económica capitalista internacional, El modelo de acumulación de posguerra. Ediciones AKAL, Madrid (véase p. 326).

extranjera en los países subdesarrollados, de unas u otras formas, refuerzan nuestros planteamientos anteriores. Posteriormente comprobaremos con datos disponibles en el período analizado.

El argumento central es que las "empresas transnacionales" son las portadoras de la eficiencia económica, ya que cuentan con la tecnología, el capital y la técnica de administración necesarias. Esta opinión, en primer lugar, no precisa a qué eficiencia se refiere, aunque es obvio que tiene que ser aquella que garantice altos beneficios en forma estable; en segundo lugar, tampoco precisa eficiencia para quién, a pesar de que obviamente tiene que ser para las empresas transnacionales.

Para la misma pregunta la respuesta de HYMER (1982) fue "que son eficientes en la adopción de decisiones oligopolistas y en asegurar su propia expansión y sobrevivencia".<sup>51</sup>

Desde un principio -decía HYMER- "Debemos destacar que las compañías multinacionales plantean más problemas de los que la teoría económica está en situación de resolver. Las compañías multinacionales son básicamente grandes empresas que operan en mercados imperfectos y el problema de su eficiencia, es decir, la eficiencia de los mecanismos de decisión oligopolísticos, resulta ser un área en la que falla la mayor parte de la economía del bienestar, especialmente aquella proposición que mantiene que la competencia lleva a una asignación eficiente de los recursos y a la existencia de una armonía entre la maximización privada de beneficios y el interés general. Más aún, las compañías

---

<sup>51</sup> Hymer, Stephen H. (1982), La compañía multinacional un enfoque radical, H. Blume Ediciones, p. 60.

multinacionales plantean problemas sociales y políticos, tales como la creación de necesidades, alienación, dominación y sus relaciones o enfrentamientos con Estados Nacionales, que no pueden ser analizados en términos puramente económicos."<sup>52</sup>

El simple hecho de que la empresa posea la tecnología y el capital no garantiza que todos los países que negocian con ella saldrán favorecidos en la transacción, que deberá ser ventajosa para ambos.

Es cierto, vivimos ahora en un mundo cada vez más interdependiente, un sistema económico crecientemente abierto e internacionalizado. En principio la interdependencia se refiere a la contribución al desarrollo mundial que pueden aportar las empresas transnacionales, a la ayuda económica a los países más necesitados, al impulso de la industrialización de los países subdesarrollados, a la reforma de los organismos económicos internacionales, a la promoción de soluciones pacíficas entre los estados.

El capitalismo no está conformado por un grupo de potencias imperialista que oprimen y explotan a los países subdesarrollados, sino -dicen los voceros de las empresas transnacionales- que consiste en un conjunto de naciones libres e independientes en las que el rápido crecimiento del comercio y finanzas internacionales ha provocado un estrechamiento tal de los vínculos que la situación es de mutua dependencia.

Sin embargo, las realidades mundiales existentes demuestran que la interdependencia se caracteriza por la dominación colonial, la explotación entre las naciones mediante la deformante división

---

<sup>52</sup> Hymer, Stephen H. (1982): Obra citada p. 71.

internacional del trabajo y el desarrollo desigual entre los países.

El concepto de la interdependencia sólo es aceptable cuando se parte del principio de admitir la injusticia intrínseca y brutal de la actual interdependencia. Los países subdesarrollados normalmente a través de varios foros internacionales rechazan el que se les proponga como "interdependencia" la aceptación de la injusta y arbitraria división internacional del trabajo, que el colonialismo moderno le impuso a partir de la revolución industrial inglesa y que el actual sistema profundizó. No se trata, como a primera vista pudiera parecer, de que las formulaciones imperialistas sobre la interdependencia constituyen simplemente una demagógica campaña publicitaria. Se trata de que la colaboración internacional constituye una necesidad de la economía mundial en su conjunto.

El desarrollo puede ser, a corto plazo, una tarea que entrañe aparentes sacrificios y hasta donativos que parezcan irre recuperables. Pero el vasto mundo que hoy vive en el retraso, desprovisto de poder adquisitivo, limitado hasta el extremo en su capacidad de consumir, incorporará con su desarrollo un torrente de cientos de millones de consumidores y productores, el único capaz de rehabilitar la economía internacional, incluyendo la de los países desarrollados que frecuentemente padecen la crisis económica.

Las empresas transnacionales por una parte reclaman libertad de acción y desarrollan estrategias para substraerse a las regulaciones de los estados nacionales -pugnando además por políticos de apoyo por parte de sus estados de origen- y, por



otra parte, plantean la necesidad de una regulación supranacional e insisten en la necesidad de la colaboración y la interdependencia.

Los bancos internacionales y las empresas transnacionales actúan y planifican en términos que llevan mucha ventaja sobre los conceptos políticos del estado-nación. En el plano formal, la política en su proceso global funciona más o menos como antaño, pero las fuerzas que configuran la realidad interna de ese proceso, son cada vez más, aquellas cuya influencia o alcance trasciende los límites nacionales.

Para los países subdesarrollados la colaboración transnacional no tiene otro significado que el de la reproducción de su condición de subdesarrollo en un escalón superior agudizado, bajo nuevas formas. El modelo transnacional de desarrollo supone una integración de las economías nacionales que no pasa de ser un neocolonialismo maquillado.

La comprensión profunda de estos problemas reviste extraordinaria importancia a la hora de analizar la estrategia transnacional, la política de los estados de los países desarrollados y sus consecuencias sobre el desarrollo en general, y el de los países subdesarrollados en particular.

En la medida en que las empresas transnacionales constituyen una de las expresiones de mayor relieve de la internacionalización del capital, sobre todo en la medida en que esta última constituye la internacionalización del capital productivo, en esa medida, la transnacional constituye un elemento determinante en las peculiaridades de la crisis económica capitalista actual. La acentuación de la inestabilidad económica -rasgo determinante de

la situación actual- obliga a estas empresas y a sus estados respectivos, a tomar políticas económicas que garanticen altos beneficios. El incremento de la explotación intensificada de la fuerza de trabajo, de la extracción de los beneficios de los países subdesarrollados, la inflación, los subsidios, contratos estatales y exención de impuestos a las empresas, etc., son factores que han permitido tales incrementos de los beneficios. Sin embargo, consolidar la reanimación y lograr el auge económico a la vez que se garantiza un incremento económico estable, disminuir la inflación y el desempleo, continúan siendo objetivos no alcanzados por ninguno de los países desarrollados.

Las empresas transnacionales se caracterizan por provocar una importante deformación en el proceso de acumulación de capital de las economías subdesarrolladas. Este fenómeno se ha demostrado con frecuencia destacando la llamada descapitalización, esto es, la salida -bajo la forma de beneficios- de valor que se convierte en capital en los países desarrollados. "Se ha demostrado hasta la saciedad que el beneficio que las empresas saca de los países subdesarrollados es varias veces superior al volumen de capital que invierten en los mismos."<sup>51</sup> Este hecho deriva del argumento de que las transnacionales aportan capital a las economías subdesarrolladas. Sin embargo hay más.

Las empresas transnacionales se caracterizan, mediante el control que ejerce sobre la actividad bancaria y financiera en los países subdesarrollados, por financiar una buena parte de sus actividades utilizando capital local o préstamos que recibe el

---

<sup>51</sup> Sidhantat (1976): Multinationals enemies of independent economic development. Ponencia presentada al tercer seminario internacional de Bagdad, Junio 1-4.

país subdesarrollado de los organismos financieros internacionales o ambas cosas a la vez. Esto significa que la transnacional no sólo influye bastante -mediante la remisión de beneficios a la matriz- en los déficits de balanzas de pago de los países subdesarrollados, sino también, en canalizar en su beneficio una parte de los recursos de capital con que cuentan las economías subdesarrolladas. Como si lo anterior fuera poco, los préstamos de los grandes bancos privados internacionales se caracterizan por plazos cortos y altas tasas de interés.

Bastaría este elemento de la deformación del proceso de acumulación de capital para concluir, además, que también resulta deformada la estructura productiva en las economías subdesarrolladas. No obstante, para lo segundo se pueden añadir algunos argumentos más. Detenerse en el análisis de los de la transnacional sobre la estructura productiva reviste una gran importancia por dos razones:

- a) Uno de los rasgos fundamentales del subdesarrollo es el carácter deformado de la estructura económica;
- b) Uno de los grandes mitos de los voceros de estas empresas es que la transnacional constituye un importante factor de impulso de la industrialización en los países subdesarrollados.

Lo primero que hay que decir es que el modelo transnacional de industrialización para los países subdesarrollados constituye -ha constituido y constituirá aún más en el futuro, ya que no hay por qué suponer que las empresas cambien su estrategia al respecto-, un factor que agudiza y profundiza el subdesarrollo en lugar de resolverlo, torna más dependientes las economías subdesarrolladas

y deforma aun mas su estructura productiva. No se trata, como supone la apologética de manera simple aunque no inocente, de que la transnacional "invierte capital" en actividades industriales. Esto es muy general, o para ser más exacto, muy ambiguo. De lo que se trata es de que estas empresas trasladan hacia los países subdesarrollados sólo una parte -y no la más importante desde el punto de vista tecnológico- del proceso productivo.

De esta manera la economía subdesarrollada deviene aún más, en un simple eslabón de un proceso productivo internacional, de la division internacional del trabajo. Pero no se trata de que sea sólo una parte del proceso productivo sino de que son aquellas menos esenciales, aquellas que no garantizan la reproducción de medios de producción, aquellas que no permiten la producción de tecnologia ni su reproducción. Esta es la integración a la economía mundial que las empresas transnacionales pretenden para las economías subdesarrolladas. Esta división internacional del trabajo, como nueva por su forma, ya que por su contenido no hace más que reproducir -en un escalón superior- la división colonial del trabajo. Esto también ha sido demostrado con claridad y hasta reconocido de una u otra manera por autores e instituciones de los propios países desarrollados.

La redistribución mundial de la industria, no puede consistir en una nueva confirmación de las profundas desigualdades económicas originadas en la época colonial del siglo XIX. Entonces condenó a ser productores de materias primas y productos agrícolas más baratos. Ahora se quiere utilizar la mano de obra abundante y los salarios de miseria de los países subdesarrollados para transferirles las industrias de menor tecnologia, de más baja

productividad y que más polucionan el ambiente.

Lo planteado hasta aquí se vincula a uno de los tres factores fundamentales que garantizan el poder de la transnacional; el control del capital. El otro factor es el control de la tecnología.

La "Business International" se ha encargado de plantearlo con todo desenfado que, las corporaciones internacionales poseen una gran proporción de la tecnología, el talento director y el capital privado impescindibles para la solución de los problemas económicos y sociales de este planeta.

Pero no se trata de lo que las transnacionales tienen sino de lo que hacen con lo que tienen. De lo que se trata, es de lo que no le dan a los países subdesarrollados, de lo que no le permiten desarrollar y, lo que es peor aún, de lo que extraen de estos países.

Ha sido ampliamente demostrado que la tecnología no se transfiere a los países subdesarrollados sino que se comercializa en condiciones tales que, al constituir un factor de dominación tecnológica, impide el desarrollo de la tecnología en estos países. Aún más, que se utiliza como instrumento para la transferencia de beneficios encubiertos.

Por último, el tercer factor fundamental -no significa que estos sean los únicos ni el esencial, pero resultan los que permiten desarrollar más directamente nuestro objetivo-, el control de la comercialización, que ya hemos señalado con algunos datos disponibles. Por lo general cuando se trata de este asunto se olvidan algunos aspectos fundamentales:

a) Que la transnacional logra controlar la comercialización de

mercancias por su control de la producción del capital y de la tecnología.

- b) Que control de la comercialización significa, en primer lugar, control sobre el mercado mundial y sobre los mercados nacionales de los países en que se instalan las filiales.

Otro de los grandes mitos de voceros de estas empresas es que el mercado mundial constituye un gran mercado entre países productores y consumidores, entre países compradores y vendedores, en que las naciones intercambian con libertad sus excedentes, obstaculizadas en mayor o menor medida por las medidas que comprensiblemente -dentro de ciertos rangos "razones"-, deben tomar los estados para proteger sus economías. Pero estas empresas transnacionales se han encargado de hacerla aún más problemática.

La falsa imagen de los años de posguerra -que el GATT se encargó de diseminar-, de un Estados Unidos campeón del librecambismo quedó derrumbada por completo en el umbral de los años setenta, tanto con las medidas demasiado proteccionistas que Nixon se vio obligado a tomar, como con la promulgación de la ley de comercio exterior de EE.UU. de 1974.

Pero esto no es lo más importante. Lo decisivo es que las empresas transnacionales son las que imponen los precios en el mercado mundial. He aquí la base de la inflación hoy en día ha puesto en jaque al sistema capitalista y que tanto está afectando a los países subdesarrollados. "Tal control es mucho más notorio y, por tanto, más visible, para el caso de las materias primas

producidas por los países subdesarrollados."<sup>54</sup>

Este es un elemento decisivo para comprender cómo las empresas transnacionales inciden en el aumento de los déficits de la balanza comercial de los países subdesarrollados. Aunque la tan conocida tijera de precios es la manifestación más superficial del intercambio desigual, por sí misma es suficiente para revelar que el mercado mundial -controlado por las empresas transnacionales- constituye un factor más de subdesarrollo.

Bastaría recordar el control transnacional sobre el transporte marítimo y el aéreo, causa de la extracción de beneficios, el control sobre los medios masivos de información, base para la manipulación -cultural, de la demanda de consumo, etc.-, sin embargo, con lo planteado hasta aquí parece es suficiente para demostrar que las transnacionales constituyen un importante y decisivo factor que profundiza y acentúa el subdesarrollo, esto es, que frena e impide el desarrollo.

Ya hemos analizado el papel distorsionador de la inversión extranjera directa en la economía de los países subdesarrollados. Pero donde se revela en toda su dramática dimensión el verdadero papel que desempeñan estas inversiones, es en la comparación de los flujos netos de inversión directa hacia esos países con el reflujo que representan las utilidades repatriadas desde el Tercer Mundo a los países inversores.

---

<sup>54</sup> ONUDI (1978): Las empresas transnacionales y la elaboración de materias primas: repercusión en los países en desarrollo.

# CUADRO 1.8

## FLUJO DE INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS HACIA PAISES SUBDESARROLLADOS Y GANANCIAS POR INVERSIONES DIRECTAS REPARTIDAS A LOS PAISES INVERSORES (montos acumulados 1970-1980, en millones de dólares)

	Flujo neto de inversiones directas en los países subdesarrollados	Beneficios por inversiones directas repatriadas a los países inversores
P a í s e s subdesarrollados	62615	139703
América Latina	33437	38642
África	10341	23916
Medio Oriente	57 <sup>a</sup>	48619
Sur y Sureste de Asia	18048	27260
Oceanía	732	1266

---

a) Esta baja cifra se debe a la dimensión que tuvo lugar en ese período en el Medio Oriente.

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1981, p. 264 y 265.

Como se desprende del cuadro anterior, por cada nuevo dólar invertido en el conjunto de países subdesarrollados en el período, las empresas transnacionales remitieron 2,2 dólares aproximadamente a sus países de origen. En lo referente al caso específico de las transnacionales norteamericanas sobre las



cuales existe una mayor información, en el período 1970-1979 invirtieron 11.446 millones de dólares, mientras extrajeron en forma de beneficios repartidos 48.663 millones, lo que significa nada menos que 4,25 dólares extraídos del Tercer Mundo por cada nuevo dólar invertido. Si incluimos 1980 en la serie, los resultados anteriores se elevan aún más. En ese año hubo una gran desinversión por parte de las empresas transnacionales, cuyo monto fue de -3.454 millones de dólares, localizados en lo fundamental en el sector petrolero de los países del Medio Oriente. En ese año, los beneficios repartidos por las transnacionales norteamericanas ascendieron a 7.325 millones de dólares. Ello hace un gran total de casi 56 mil millones de dólares extraídos de los países subdesarrollados entre 1970 y 1980. Frente a esta cifra el flujo neto de inversión directa hacia los países subdesarrollados, tomando en cuenta la desinversión antes señalada, fue de casi 8 mil millones de dólares. La relación entre los beneficios repatriados entre 1970-1980 y el flujo neto de inversión directa en el mismo período, arroja la cifra de más de 7 dólares extraídos por cada dólar neto de inversión directa en ese período.

# CUADRO 1.9

ESTADOS UNIDOS 1970 - 1980

FLUJO NETO DE INVERSIONES DIRECTAS

BENEFICIOS TOTALES, REPARTIDOS Y REINVERTIDOS

POR REGIONES SELECCIONADAS

(en millones de dólares)

Áreas receptoras de inversión	A	B	C	D	E	F
Todos las áreas	44009	122705	97283	219988	50	18,4
Países capitalistas desarrollados	35399	63482	71850	135332	47	16,6
Países Subdesarrollados	7992	55988	23338	79326	71	24,1
Otros no localizados	618	3235	2095	5330	61	15,1

A: Flujo neto de inversiones directas

B: Beneficios remitidos a los EE.UU.

C: Beneficios reinvertidos

D: Total de beneficios

E: Relación entre los beneficios remitidos a EE.UU. y el total de beneficios (%).

F: Tasa de beneficios sobre la inversión acumulada en 1981 (%).

Fuente: Survey of Current Business, agosto de 1980 y 1981.

Por otra parte, como se desprende del cuadro anterior, los países subdesarrollados sólo recibieron el 18% del flujo total de las inversiones directas, frente a un 80% dirigido hacia los países desarrollados.

Sin embargo, en los países subdesarrollados se logró el 36% de los beneficios obtenidos a nivel mundial por las empresas transnacionales norteamericanas, los cuales aportaron el 46% de todos los beneficios repartidos a ese país.

Esto significó que el 71% de las utilidades obtenidas en los países subdesarrollados se repartió, y sólo se reinvirtió el resto. En cambio, sólo se repartió el 47% de los beneficios logrados en los países desarrollados.

Hay que agregar que las empresas transnacionales norteamericanas declaran haber obtenido en el mundo subdesarrollado en 1981 una tasa del beneficio del 24.1%, lo que supera ampliamente no sólo a lo logrado en los países desarrollados (16.6%), sino a lo alcanzado a nivel mundial (18.4%).

Las cifras anteriores nos permiten arribar a algunas conclusiones. En primer lugar, los países subdesarrollados como consecuencia de una estrategia bien definida de las empresas transnacionales de los Estados Unidos, constituyen, en cuanto a repatriación de utilidades los más explotados contribuyentes a la balanza de pagos de ese país. En segundo lugar, como consecuencia de lo anterior, se posibilita el afianzamiento y expansión de las empresas transnacionales norteamericanas en los países desarrollados. Y, finalmente, de acuerdo con la alta tasa de rentabilidad que las empresas transnacionales obtienen en los países subdesarrollados y a la política de repatriación de utilidades ya mencionada, en efecto de las inversiones directas en esos países es el de una transferencia neta de recursos hacia los EE.UU. y, por tanto, el de una descapitalización incesante de los países subdesarrollados, los cuales financian, en no poca

medida, el "desarrollo" de los propios países desarrollados. Si a lo anterior se agrega el hecho de que, en realidad, los actuales flujos de inversión directa extranjera en los países subdesarrollados, implican una salida mínima de capitales del país de origen de la inversión, pues una buena parte de su monto se cubre con recursos locales captados en el país que la recibe, se completa el cuadro de explotación.

No son nuevos los planteamientos relacionados con la contribución supuestamente positiva que pueden brindar las empresas transnacionales al desarrollo de los países del Tercer Mundo. En los últimos años, tales planteamientos se han ido articulando conceptualmente, hasta llegar a conformar una verdadera solución que se pone generosamente al servicio de las necesidades de los países subdesarrollados.

A los países subdesarrollados, como se ha explicado antes, se les pone un modelo de desarrollo transnacionalizado, consistente en transformarlos en "plataformas exportadoras" de productos manufacturados para el mercado mundial.

Las industrias creadas sobre esta base en los países subdesarrollados, están lejos de responder a las exigencias básicas de un proceso de desarrollo económico verdadero de esos países. Responden a las necesidades del capital, que siempre consecuente, invierte en las ramas y en los países que le reporten mayor rentabilidad y seguridad. La propia naturaleza de la filial, orgánicamente integrada con la casa matriz y con otras filiales de la red transnacional, tiende de manera objetiva a su aislamiento del resto de la economía del país donde radica, al depender en su actividad, en lo fundamental, de insumos

importados y de su reexportación intracorporación.

Esto, como es natural, resulta contradictorio, por definición, con el concepto de desarrollo y el efecto integrador que éste supone.

Por otra parte, es cierto que la actuación de las empresas transnacionales eleva en alguna medida el nivel de empleo y, consecuentemente, el ingreso, pero no es menos cierto que esto ocurre porque el capital necesita de la fuerza de trabajo para elevar su rentabilidad. De aquí la inevitabilidad del aumento del empleo asociado al capital extranjero. Pero ello siempre en forma muy localizada, pues el efecto multiplicador de la producción orientada hacia el mercado mundial, en la creación de nuevos puestos de trabajo en otros sectores, es extremadamente limitado, lo cual se desprende de la escasa o nula integración al resto de la economía nacional que generalmente caracteriza a las inversiones de capital transnacional. No puede negarse que ese incremento de la ocupación y del ingreso representa una suerte de crecimiento económico, inestable, pues las empresas pueden trasladarse hacia otros lugares en cualquier momento en correspondencia con los intereses de la casa matriz transnacional. Pero jamás, aún de mantenerse establemente, ello pudiera considerarse un síntoma de desarrollo económico independiente.

Varios son los estímulos brindados de hecho por los gobiernos de los países receptores a la afluencia de capital transnacional. Entre ellos, pueden mencionarse un amplio apoyo a la producción, enormes libertades al capital extranjero en materia de inversiones, transferencia ilimitada de utilidades al exterior,

exenciones fiscales y otras seguridades.

Sin embargo, la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados, prácticamente ilimitada y barata, unida a los abundantes recursos naturales del Tercer Mundo, constituyen motivaciones básicas de la inversión de las empresas transnacionales.

El otro argumento es relativo a los beneficios que pueden obtener los países subdesarrollados de la tecnología que pueden transferirles las empresas transnacionales. En realidad, la mayoría de las veces, las transnacionales apoyan su posición dominante en algún conocimiento tecnológico que no comparten ni quieren compartir. Este conocimiento no se ha generado para satisfacer las necesidades nacionales del desarrollo de los países atrasados, sino para el beneficio global de la empresa transnacional y, por tanto, se superpone de manera contradictoria a las necesidades requeridas en el plano nacional.

No hay esfuerzo de adaptación al medio nacional ni tampoco estímulo para el desarrollo científico y tecnológico, pues la investigación y la decisión sobre las tecnologías a emplear se centralizan en el país sede de la empresa transnacional. La llamada transferencia tecnológica queda reducida al aprendizaje para consumir, en forma muy fraccionada, técnicas ajenas a las realidades nacionales, con lo cual quedan excluidas las posibilidades tanto de adaptarlas como de producirlas.

Por eso, los resultados son casi inexistentes, pues como hemos señalado, la tecnología actual posibilita la fragmentación de las producciones más complejas en diversas fases mucho más elementales.

Como es natural, esto permite que la mayor parte del proceso

pueda realizarse con fuerza de trabajo no calificada, con lo cual las posibilidades de formación profesional se limitan al dominio de unas pocas tareas concretas.

Sin embargo, al operar internacionalmente en la vasta escala, las transnacionales se ven forzadas a difundir ciertos conocimientos tecnológicos. Pero entonces la estrategia consiste en limitar y controlar este proceso. Las prácticas comerciales restrictivas, bajo la forma de contratos tecnológicos que prohíben la exportación de los productos fabricados con esa tecnología, constituyen uno de los mecanismos con que las empresas transnacionales hacen funcionar tal estrategia.

Es obvio que las características de la tecnología supuestamente transferida, que pretende reproducir en un medio de desempleo, desigualdad social y pauperismo del país subdesarrollado el patrón consumista del país sede, resultan inapropiadas para las necesidades de los países atrasados. Lejos de orientarse a resolver problemas sociales, contribuyen a estimular el consumo privado de los grupos minoritarios de mayores ingresos.

No hay duda de que las crecientes actividades de las empresas transnacionales en los territorios de los países subdesarrollados, constituyen efectos reales a la soberanía nacional de estos países, pues, como consecuencia de la penetración de que son objeto, aumenta de manera peligrosa su grado de dependencia respecto a los países desarrollados.

El control sobre la tecnología, y la producción y la venta que ejercen las transnacionales sobre la economía de los países subdesarrollados, se explica, en gran medida, por el creciente papel que tiene las operaciones intracorporación en el conjunto

de las relaciones económicas de las empresas transnacionales en esos países. Así, una parte cada vez mayor de las importaciones, a veces vitales para el Tercer Mundo, no se ejecutan por las empresas nacionales, sino a través de las filiales de las empresas transnacionales radicadas allí.

Por otra parte, en numerosas ocasiones las exportaciones del Tercer Mundo no se dirige al mercado mundial abierto, sino que son suministrados por las filiales a sus casas matrices, bajo las condiciones que establecen estas últimas.

Las pérdidas que sufren los países subdesarrollados como resultado de estas operaciones intrafirmas, son elevadísimas.

HYMER (1982) hablaba que "es imposible llegar a una evaluación de la inversión extranjera sin considerar sus efectos sobre el grado de competencia. El recurso a la propiedad extranjera reduce el número de empresas en el mundo y tiende a fomentar un comportamiento de competencia imperfecta. En general, la competencia imperfecta supone una reducción del bienestar económico, ya que disminuye la eficiencia con la que se asignan los recursos. Los precios tienden a ser superiores de lo que serían en otra situación y la posición de los consumidores tiende a empeorar. Por tanto, la inversión directa que crea una integración horizontal, tiende a tener efectos negativos en la renta mundial"<sup>55</sup>.

Además - dice HYMER - "El sistema de compañías multinacionales no parece ofrecer la independencia o igualdad nacional, a escala mundial. Por el contrario, mantendrá a muchos países como meras

---

<sup>55</sup> Hymer, Stephen H. (1982), La compañía multinacional, un enfoque radical, H.Blume Ediciones, p. 260.



sucursales, no sólo en lo referente a sus funciones económicas, sino en toda la gama de actividades sociales, políticas y culturales. Las subsidiarias de las compañías multinacionales y sus ejecutivos más importantes, juegan un papel muy influyente en la vida política, social y cultural del país receptor"<sup>56</sup>.

Las cifras estadísticas que atestiguan el crecimiento de la producción y del comercio exterior en los países subdesarrollados, reflejan, en gran medida, el aumento de la explotación de esos países por las empresas transnacionales de los países desarrollados.

Como decía HYMER (1982), "un país subdesarrollado no dispone de mercados libres en los que pueda vender mercancías, comprar tecnología y **tomar** prestado el capital que necesita. Las reservas básicas de conocimientos tecnológicos, de capital y de canales de acceso a los mercados son patrimonio exclusivo de un sistema interrelacionado de grandes compañías que están fuera de su control"<sup>57</sup>.

Por último, DUNNING (1981), nos dice que "las empresas multinacionales influyen mucho en la asignación de los recursos, afectando la política económica, tales como:

- 1) Los objetivos de los agentes económicos.
- 2) Los medios para conseguir dichos objetivos, como la disponibilidad y el uso eficiente de los recursos y
- 3) El mecanismo de que los medios están relacionados al

---

<sup>56</sup> Hymer, Stephen H. (1982), Obra citada, p. 372.

<sup>57</sup> Hymer, Stephen, H. (1982), Obra citada, p. 376.

extremo, por ejemplo el sistema económico"<sup>58</sup>.

Los efectos a la soberanía nacional de los países subdesarrollados donde operan las empresas transnacionales, se hace aún más potente cuando extraemos del expediente histórico de estos monopolios sólo algunos hechos y acciones, los cuales por su propia generalidad y frecuencia, pueden servir de resumen:

1. La falta de ajuste de las empresas transnacionales a la legislación de los países donde operan, por ejemplo, en materia de inversiones extranjeras, y en las políticas fiscales, comerciales, liberales y de precios.
2. La injerencia directa o indirecta de las empresas transnacionales en los asuntos internos del país donde operan sus actividades.
3. Los pedidos de las empresas transnacionales a los gobiernos de donde provienen para que presionen al gobierno del país donde operan con acciones de carácter político o económico en apoyo de sus intereses privados.
4. La obstrucción por las empresas transnacionales de los esfuerzos de los países subdesarrollados por ejercer el control efectivo de sus recursos naturales.

La denuncia de estos y otros muchos hechos ha sido constante por parte de la comunidad internacional en los más diversos foros durante el período analizado. Sin embargo, la búsqueda de soluciones capaces de contrarrestar tales peligros apenas ha avanzado.

No obstante, los acontecimientos en la economía mundial a partir

---

<sup>58</sup> Dunning, J.H. (1981), International production and the multinational enterprise, George Allen & Unwin Ltd. p. 10.

de los principios de la década pasada, nuevamente reorientaron la atención de los países subdesarrollados en la inversión extranjera directa como fuente potencial de recursos externos. Sobre este cambio analizaremos más adelante.

### 2.3. La nueva tendencia global del comportamiento de las empresas transnacionales y la respuesta estratégica de los países subdesarrollados a partir de 1983.

#### 2.3.1. Nueva dinámica del comercio internacional.

Anteriormente hemos visto que los países subdesarrollados han sufrido un auténtico hundimiento en su posición comercial. En la década de los ochenta la mayoría de estos países exportadores de productos básicos han visto descender su participación en las exportaciones mundiales (cuadro 1.4).

Múltiples países subdesarrollados son tan dependientes de los ingresos de las exportaciones que cualquier freno en sus sectores de ventas externas significaría una baja en los gastos domésticos, con la pérdida consecuente de negocios para las compañías locales. Aún en los países que no tienen un gran problema de deuda externa, los negocios domésticos han llegado a depender de las adiciones al ingreso nacional que fluyen de las exportaciones. Las interrupciones de este flujo tendrían un impacto en todos los sectores de la economía.

Las exportaciones de bienes de capital entre países desarrollados

fue uno de los elementos dinamizadores del comercio internacional en los ochenta. Este comercio se caracteriza por el intercambio intra-firmas y por la importancia que tienen en él las empresas transnacionales. Los países desarrollados suelen exportar e importar distintas variedades de un mismo bien - intercambio horizontal -, mientras que la relación que se establece entre los países desarrollados y algunas economías subdesarrolladas, en particular los países del sudeste asiático, y algunos países latinoamericanos, es una en la cual los primeros exportan partes y componentes, los cuales son ensamblados en las últimas y reexportados a los países de origen - intercambio vertical - (DUNNING 1981).

Las empresas transnacionales juegan un papel importante en ambos tipos de comercio intra-firmas, pero son fundamentales en el segundo tipo, porque maximizan los beneficios que el primero.

HELLEINER (1990) expresa que " Muchos supuestos han exigido estrictamente una conclusión política, que en el mundo real donde se práctica el comercio internacional "El libre comercio es el mejor", pero esta violado. Entre los factores que deben viciar las conclusiones de los modelos del comercio simple son:

- Economía de escala.
- La concentración del mercado.
- El comercio intra-firmas.
- Los costes significantes del transporte.
- El comercio del Estado.
- La diferenciación de los productos y la competencia no precios.
- La desigualdad de la capacidad tecnológica.

- Los costes del ajuste entre las diferentes estructuras productivas.
- Información imperfecta y;
- La existencia de barreras y tarifas y no tarifas.

Entre los más importantes rasgos característicos de la estructura del comercio internacional en las últimas dos décadas es el aumento papel dominante de las actividades de las empresas transnacionales"<sup>59</sup>. Los sucesos en Europa Oriental ofrecen su propia serie de oportunidades y preocupaciones para los países subdesarrollados. Las compañías en Europa Oriental pueden evolucionar para ser fuertes competidores de los países subdesarrollados, en la medida que revivieran sus tradiciones manufactureras en prendas de vestir, de piel e industria ligera. Al mismo tiempo, las enormes demandas de inversión y consumo de los europeos orientales, las cuales deben ser cumplidas conforme reconstruyen sus economías, ofrecen mercados potenciales para empresas de los países subdesarrollados.

Esperamos que el decenio actual no será una repetición de los ochenta. La perspectiva de un crecimiento positivo a largo plazo en Japón, puede presentar para los fabricantes de los países subdesarrollados -aunque sea para los pocos- buenas perspectivas de exportación. Sin embargo, son más importantes los cambios estructurales en la economía japonesa, ya que significa seguir ajustándose a la revaluación del yen, según el Acuerdo Plaza de 1985. Estos cambios a largo plazo todavía no se han visto afectados por la debilidad del yen. A su vez, las presiones del

---

<sup>59</sup> Helleiner, G. K. (1990): The new global economy and the developing countries, essays in international economics and development. Aldershot p. 45.

costo y la falta de mano de obra en Japón siguen aumentando, obligando a las compañías a sacar sus plantas de Japón - incrementando la importancia de sus fabricas en el extranjero y la subcontratación- y propiciando el incremento de las importaciones japonesas de bienes manufacturados desde los países subdesarrollados.

El Este de Asia ha sido el principal beneficiario; no obstante, las compañías japonesas también han establecido coinversiones para producir manufacturas en países latinoamericanos, para la exportación japonesa o a mercados de diferentes terceros países, como los Estados Unidos.

Otra característica de los noventa será la reducción de la importancia relativa de los Estados Unidos, como un mercado para los exportadores desde los países subdesarrollados. Durante los ochenta fue el mercado de importación estadounidense, sobre todos los demás, el que brindó un estímulo a las empresas exportadoras de manufacturas de los países subdesarrollados.

Aunque los EE.UU., seguirá siendo el mercado único más grande y continuará creciendo, su importancia relativa probablemente se reducirá por una serie de razones. A corto plazo, la economía estadounidense ha disminuido en relación a Japón y a la Comunidad Europea. A medio plazo, la presión del desbalance comercial restringirá el avance en las importaciones estadounidenses. Al mismo tiempo, los sucesos en Europa y en Japón sugieren la posibilidad de un adelanto más rápido en las importaciones de los países subdesarrollados.

La creciente importancia de Japón y Europa implica nuevos problemas para los exportadores de los países subdesarrollados,

acostumbrados a la facilidad relativa con la cual pueden entrar al mercado abierto de los EE.UU.. Las oportunidades para un crecimiento en la importación, en ambos mercados, son considerables; las compañías exportadoras o con potencial para exportar en los países subdesarrollados deberían reconocer que, globalmente, esos mercados requerirán prácticas de negocios diferentes a los utilizados para las exportaciones a los EE.UU.. En Europa y especialmente en Japón, los acuerdos institucionales con vínculos muy estrechos entre las compañías afectan el comercio entre esos mercados y el mercado en vías de desarrollo. Así, un exportador en un país subdesarrollado tendrá acceso considerablemente más fácil, si es capaz de establecer vínculos formales de negocios con una compañía importante de Europa o de Japón, comprometida a la ayuda financiera, el diseño, la producción y, claro, el mercado de sus productos. Mientras que un acuerdo así podría limitar la flexibilidad y la independencia del exportador, reduce los costos de entrada a esos mercados de manera considerable.

Diversas empresas de países subdesarrollados ya se están enfrentando a los retos de hacer negocios en Europa y en Japón. Por ejemplo, en un esfuerzo por evitar la amenaza de las barreras arancelarias en Europa, las compañías brasileñas y coreanas, entre otras, han establecido una presencia en Europa a través de coinversiones o vía la adquisición de compañías ya existentes. Otros países subdesarrollados han aumentado su diversidad de productos, enfocándose en exportaciones no tradicionales, como son los componentes electrónicos y bienes de consumo. Mientras que Corea y Taiwán han sido las fuerzas de estímulo de

una creciente variedad de exportaciones manufactureras, otras naciones como India, China y Turquía han llevado al mercado exitosamente una gama de productos nuevos a los Estados Unidos y a Europa. No sólo han probado ser lucrativos estos mercados, sino que los productos nuevos han estado menos expuestos a amenazas proteccionistas de lo que han estado los textiles, los productos de acero y otras exportaciones tradicionales del mundo subdesarrollado.

Así, los cambios en el ambiente global del comercio, sugieren que mientras que el mercado estadounidense seguirá siendo importante en los noventa, los mercados japoneses y europeos requerirán cada vez más atención por parte de los países subdesarrollados.

Esas nuevas oportunidades también significarán nuevos retos: cómo entrar a estos mercados, cómo manejar las políticas reglamentarias (incluyendo las normas técnicas, regulaciones de salud y ambientales), cómo resistir a las presiones proteccionistas que inevitablemente surgen cuando los productores nacionales se ven afectados por la competencia extranjera; y qué tipos de acuerdo de negocios (coinversiones o subsidios, por ejemplo) podrán ser exitosos.

El foro principal para los cambios en las políticas comerciales seguirá siendo la Ronda Uruguay a pesar de que los resultados hasta el momento son desilusionantes.

El enfoque de las negociaciones del GATT es la reducción de tarifas, las restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias que impiden el flujo de bienes y servicios entre los países. La incidencia de barreras no arancelarias impuestas por naciones industrializadas aumentó durante la década pasada, lo



que derivó en la pérdida o en la cobertura artificial de oportunidades a la exportación para empresas en los países subdesarrollados.

Con recomendaciones más estrictas sobre el uso de la acción anti-dumping se espera que los exportadores de los países subdesarrollados tengan un acceso más competitivo a los principales mercados industrializados, del que han tenido en los últimos años.

Las negociaciones del GATT también pueden cambiar la política comercial en varios países subdesarrollados. Esta competencia aumentará la presión sobre las empresas nacionales para reducir los costes y, en muchos casos, mejorará la calidad de su producción.

Si se liberaliza el comercio de textiles y prendas de vestir - a través de las negociaciones de la Ronda Uruguay - los noventa definitivamente experimentarán la reubicación de las actividades de las compañías en esta industria históricamente poco reglamentada.

Corea, China, Hong Kong y Taiwán son los socios comerciales más importantes para Japón y la CEE; para los Estados Unidos, los cuatro principales son México, Corea, Hong Kong y Taiwán. En otras palabras, no puede negarse la importancia de los NIC's en el comercio mundial.

Sin embargo, nuestra preocupación fundamental es que la mayoría de los países subdesarrollados, y en especial los de África y América Latina, se han visto prácticamente marginados de este proceso. Sólo un reducido grupo de países subdesarrollados, y los países industrializados son los que tienen la participación más

importante en el segmento más dinámico del comercio internacional. Esto significa que el ingreso de la mayoría de los países subdesarrollados a los mercados internacionales de manufacturas se hará más difícil en el futuro. La estrategia de crecimiento hacia afuera descansa en el supuesto de que los países que la adoptan tendrán que pasar por ciertas etapas, que van de la producción y exportación de productos simples a otros cada vez más complejos. La mayoría de los países subdesarrollados no pueden seguir esta ruta hacia la modernización, y la producción y el comercio en productos más complejos.

Es evidente que la orientación hacia la exportación se ha convertido en una estrategia superior que la sustitución de las importaciones. Sin embargo, la estrategia orientada hacia la exportación no proporciona una explicación suficiente de un éxito industrial.

El intercambio intra-industrial horizontal y el intercambio intra-industrial vertical sigue siendo el punto del debate actual del Norte-Sur y los pocos países subdesarrollados integrados en la exportación de manufacturas no han podido escapar de las redes de sistemas transnacionales de producción y comercialización.

#### 2.3.2. La Inversión Extranjera Directa como fuente Potencial de recursos externos.

La revaluación del papel de las empresas transnacionales en el crecimiento económico, que actualmente se realiza en los países subdesarrollados, incluye una interpretación más favorable de la

contribución que esas empresas pueden hacer al ajuste estructural y al crecimiento de la capacidad tecnológica endógena. Las empresas transnacionales actualmente tienen una perspectiva global y, para ello, pueden reaccionar rápidamente ante los cambios en la competitividad a nivel internacional.

La inversión extranjera directa desempeñó un papel fundamental en la economía mundial en la década de los años ochenta.

Los países subdesarrollados iniciaron la adecuación de sus políticas para atraer a la inversión extranjera directa de manera coincidente con el proceso de apertura que se experimentó a nivel mundial, con el propósito de financiar su desarrollo y la modernización de su planta productiva. Los pilares de las reformas económicas han sido la apertura comercial, la privatización de empresas públicas y la desreglamentación de barreras a la competencia.

La inversión extranjera directa que perdió significación en los años setenta y hasta principios de los ochenta, por el comportamiento de las empresas transnacionales que hemos discutido anteriormente, ahora se convirtió en una fuente importante de ahorro externo para estos países, ante el escaso flujo de los créditos internacionales hacia los mismos. Cuando estalló la crisis de la "deuda externa" en 1982, los países subdesarrollados encontraron cada vez más difícil obtener recursos que antes fluían del exceso de liquidez de la banca mundial proveniente de los depósitos de naciones exportadoras de petróleo. La situación se vio agravada por la elevación marcada de las tasas de interés internacionales, fruto de las políticas restrictivas monetarias y fiscales de las economías avanzadas

tendientes a controlar sus presiones inflaciones, y que causaron fugas masivas de capitales de naciones subdesarrollados y elevación en la carga de sus deudas externas.

Ante esta combinación de factores y por el deterioro gradual de sus términos de intercambio, los países subdesarrollados, se vieron en la necesidad de iniciar su propio ajuste de estructuras. En este proceso los gobiernos para promover, atraer y regular la inversión extranjera se hicieron más flexibles para insertar dichos capitales a sus economías y encontrar en aquella una fuente alternativa de financiamiento.

#### CUADRO 1.10

##### CORRIENTES DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

##### HACIA PAISES EN DESARROLLO

##### TENDENCIA POR REGIONES, 1980-1989

(en porcentaje)

1.	América Latina	41.75
2.	Asia Oriental y el pacífico	29.81
3.	Norte de Africa y Oriente Medio	10.77
4.	Europa y el Mediterráneo	9.69
5.	Asia Meridional	6.87
6.	África al Sur del Sahara	1.11

---

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of payments statistics, agosto de 1991.

### CUADRO 1.11

#### ASIA ORIENTAL Y EL PACIFICO 1980-89

(en porcentaje)

##### Principales fuentes de corrientes de IED

1. Japón	47.77
2. EE.UU.	31.33
3. Otros	10.23
4. Reino Unido	7.64
5. Australia	3.03

---

Fuente: OCDE, Marzo de 1991.

##### Principales destinatarios de las corrientes de IED

1. China	37.01
2. Malasia	24.64
3. Tailandia	12.74
4. Indonesia	8.18
5. Corea	8.17
6. Filipinas	5.37
7. Papua, Nueva Guinea	2.82
8. Otros	1.07

---

Fuente: FMI, Balance of payments statistics, agosto de 1991.

## CUADRO 1.12

### AMERICA LATINA Y EL CARIBE 1980-89

(en porcentaje)

#### Principales fuentes de corrientes de IED

1. EE.UU.	45.06
2. Reino Unido (a)	18.65
3. Japón	18.34
4. Otros	8.34
5. Alemania	5.78
6. Francia	3.74

---

Fuente: OCDE, marzo de 1991.

(a) La distribución por regiones correspondiente al R.U. en 1989 ha sido estimada sobre la base de la distribución de 1988.

#### Principales destinatarios de las corrientes de IED

1. México	34.33
2. Brasil	32.91
3. Argentina	10.91
4. Colombia	8.93
5. Otros	3.51
6. Chile	3.42
7. Trinidad	2.07
8. Guatemala	2.03
9. Venezuela	1.88

---

Fuente: FMI, Balance of payments statistics agosto de 1991.

Nota: Los datos excluyen las corrientes hacia centros bancarios extraterritoriales.

La intensa competencia internacional por nuevos mercados y flujos de capital en la década pasada, dió lugar a la creación de un gran número de negocios. Asimismo, los cambios generados en el contexto mundial de globalización y apertura comercial, provocaron que la inversión extranjera directa siguiera tendencias diferentes a las manifestadas en los años anteriores. Según los datos del FMI (1991), durante la segunda mitad del decenio de 1980, el volumen de inversión extranjera directa a nivel mundial aumentó de aproximadamente US \$ 47.000 millones en 1985 a US \$ 132.000 millones en 1989. El flujo de la inversión extranjera directa ha disminuido, en vez de aumentar. Dichos menores flujos de la inversión extranjera directa hacia los países subdesarrollados también se explica por la caída en la participación estadounidense a nivel mundial como exportador de capitales, resultado de su enorme desequilibrio externo. Este país ha sido el que mayor flujo de inversión canalizó a los países subdesarrollados, y concretamente hacia América Latina, en las últimas dos décadas, hecho que diferenciar en el contexto económico de los países subdesarrollados no ha sido ocupado por el nuevo acreedor mundial, Japón.

Otro factor que sobresale en la disminución de la inversión extranjera directa a estos países, es la ausencia de empresas con estructura corporativa en los mismos países, no obstante que existen múltiples firmas locales que manejan importantes volúmenes de capital en algunos países intermedios.

Además, la disminución del proteccionismo y los ajustes estructurales en estas economías conllevan a situaciones de inestabilidad que han hecho difícil justificar proyectos de la

inversión extranjera directa en estos países, en los que los inversionistas tienen incertidumbre sobre la política cambiaria, la inflación o sobre la instrumentación de modificaciones inesperadas a los planes económicos.

Aproximadamente dos tercios de los flujos de la inversión extranjera directa se concentraron en América Latina - fundamentalmente en México, Brasil, Argentina y Colombia- y Asia Oriental -principalmente en China, Malasia y Tailandia- que tienen mayor estabilidad y potencial económico. (Véase los cuadros 1.10, 1.11 y 1.12). Tradicionalmente, las corrientes de inversión extranjera directa entre las economías de mercado desarrolladas ha sido de mucha mayor magnitud que las corrientes entre las economías de mercado desarrolladas y los países subdesarrollados. Sin embargo, en la última década, esa disparidad se ha ido ampliando aún más. En este periodo, la inversión internacional, en particular la inversión directa, ha crecido más rápidamente que la inversión mundial, lo cual significa que ha aumentado la integración de la economía mundial a través del financiamiento y la participación en el capital. Existe un paralelo entre el rápido crecimiento que está experimentando la inversión extranjera y el que registró el comercio internacional en las últimas décadas. En un comienzo, lo que impulsó el aumento del comercio mundial fue el intercambio comercial entre los países desarrollados.

Cabe destacar que en el pasado, el proteccionismo de los países subdesarrollados fue uno de los elementos de atracción a la inversión extranjera, porque le permitió operar con limitada competencia y alta rentabilidad.



Sin embargo el proceso de liberalización no deja de tener sus límites. Liberalización no significa el abandono del principio de que el ingreso y las operaciones de las empresas transnacionales deben estar sujetos a algún tipo de evaluación y control. Los cambios difieren considerablemente, según las características de la norma concreta afectada, el grado de desarrollo industrial y tecnológico, etc. Además, la tendencia general se manifiesta con mayor o menor fuerza según el sector económico o la modalidad concreta que asume la inversión extranjera directa en cada caso. Cualquiera que sea la relación precisa entre la liberalización de las políticas y el ingreso de inversiones, ciertamente no se trata de una correlación simple y perfecta.

En este ámbito, es evidente que el acceso a la inversión extranjera directa, puede resultar una forma más atractiva para llegarse al ahorro externo en los países subdesarrollados, a diferencia de los que ocurre con el endeudamiento externo, los recursos de la inversión extranjera representan una aplicación directa en la esfera productiva de las economías.

Los países subdesarrollados procuran adherirse cada vez más a las nuevas formas de la inversión extranjera comenzada a desarrollar en los ochenta y con vigencia en la presente década, como mecanismos que les permiten ser más atractivos al capital foráneo. La competencia de los nuevos mercados de Europa Oriental refuerzan esta posición.

En este sentido, los países subdesarrollados tendrán en el futuro que negociar diferentes alternativas comerciales con los inversionistas del exterior. Las grandes corporaciones

multinacionales pretenden dejar de dominar la escena inversionista internacional, y la presente década, será una década de prueba de la nueva actitud de dichas empresas. Actualmente, son las pequeñas y medianas empresas, cuyo impulso para ampliar sus operaciones en el exterior están dando auge a nuevas formas de inversión extranjera. Esto permite a los países receptores reducir los riesgos políticos y minimizar los comerciales, mediante tratos como: coinversiones, subcontratación, licencias, franquicias, coparticipación de producción y riesgo, entre otros.

A través de las modalidades de provisión del capital inicial de trabajo por parte del país inversor sucontratación del proceso de manufactura o ensamblaje, licenciamiento al acceso de tecnología a cambio de una cuota o participación de productos o acciones de la empresa nacional, otorgamiento del uso de franquicias para poder utilizar marcas comerciales por una cuota establecida, exploración, administración y producción por parte de la compañía extranjera a cambio de participación de los beneficios al país receptor, principalmente, la inversión extranjera bajo estas formas reemplaza a la inversión directa "tradicional".

En la medida en que las naciones menos avanzadas vayan adoptando las nuevas formas de inversión, precisará que discriminar las "inversiones de momento", en favor de las de largo plazo, para evitar la connotación negativa que la inversión extranjera originó en diferentes naciones en el pasado.

Sobre estos nuevos acontecimientos, LECRAW (1992) plantea que "la década de los años ochenta ha marcado un cambio en las relaciones

entre las empresas multinacionales y los países subdesarrollados. En general los países subdesarrollados se han convertido más abiertas y menos restrictivas hacia las empresas multinacionales, especialmente en la segunda mitad de los años ochenta, las empresas multinacionales han efocado sus operaciones en los países subdesarrollados como parte integrante de sus estrategias de la competencia global. La inversión extranjera directa por las empresas multinacionales se ha convertido en la fuente principal del flujo de capital, exportación y tecnología para los países subdesarrollados, en comparación con las otras fuentes tales como, comercial y préstamos concesionales. Además, dicho cambio ha sido marcado por muchas características del flujo de la inversión extranjera directa, en el volumen, en la fuente y en los países receptores, en sectorial y en la distribución de los arreglos y alianzas corporativas. En los países subdesarrollados en general, la participación de la inversión extranjera directa en el PNB ha incrementado de 6.3% en 1975 a 8.7% en 1985, y se ha estimado 10.2% en 1988."<sup>60</sup>

Por otra parte, Anderson (1991) nos dice que "los países subdesarrollados han obtenido relativamente una parte inferior del flujo total de la inversión extranjera directa. En la segunda mitad de los años ochenta la situación se ha empeorado en comparación con los países desarrollados. A principios de los años setenta, los países subdesarrollados han obtenido el 28% de las existencias totales de la inversión directa. En la mitad de

---

<sup>60</sup> Lecraw Donald J. (1992), Multinational. Enterprises and developing countries, in Buckley P.J. New Directions in international Business, Great Britain, p. 28.

los años ochenta sólo tenían el 23%. Es decir la inversión directa se ha caído relativamente comparado con otros flujos de capital hacia estos países.

Además, el flujo de inversión directa se concentró en pocos países subdesarrollados. Entre 1980-1985, dieciocho países han recibido el 86% del flujo de la inversión extranjera directa. Estos países que han continuado a recibir la inversión son los países fundamentalmente ricos en los recursos naturales, que tienen un mercado amplio, fuerza de trabajo costoso y altamente calificado".<sup>61</sup>

Por cierto, la apremiante situación económica que atraviesan muchos países subdesarrollados no les deja otra opción. La inversión extranjera y las empresas transnacionales se ven ahora con una perspectiva más favorable: más técnica y menos política. Al mismo tiempo, los países subdesarrollados han obtenido una experiencia sustancial en la negociación con las empresas transnacionales y han desaparecido muchas de las contradicciones entre las empresas transnacionales y los países subdesarrollados. Por ejemplo en el caso en particular del sector de los recursos naturales, donde mediante una serie de formas contractuales innovadoras se ha logrado una distribución relativa de los gastos y en algunos casos de los beneficios. En el sector de las manufacturas, la inclusión de normas de desempeño en los contratos con las empresas transnacionales, cada vez más frecuente, ha quitado interés a la propiedad del capital como motivo de controversias. En ambos ejemplos, la mayor "voluntad"

---

<sup>61</sup> Anderson Thomas (1991), *Multinational investment in developing countries*, Routledge, p. 16.

de las empresas transnacionales de ser flexibles y la mayor experiencia de los países receptores han contribuido considerablemente a forjar ese nuevo espíritu cooperativo.

Si bien cabe celebrar el mejoramiento de las relaciones entre las empresas transnacionales y los países subdesarrollados observado durante la última década, también será preciso esforzarse por mantener esas buenas relaciones en el futuro.

Sin embargo, a pesar de estas nuevas relaciones, las grandes disparidades que les caracterizaban, tales como, la transferencia de tecnología, las remesas de los beneficios, la violencia de la competencia perfecta, la actitud que impide a los gobiernos de estos países en la toma de una política independiente y la dependencia total de la industrialización de estos países en períodos anteriores todavía no han desaparecido y siguen siendo temas de debates por muchos economistas más conocidos.

Para citar algunos, DUNNING (1992) nos dice "muchas empresas multinacionales pueden apoyar los objetivos de los Estados de las naciones. Sin embargo, en la mayoría de los casos permanecen conflictos potenciales entre empresas multinacionales y los gobiernos tanto de los países de origen, como de los países receptores. Esto surge debido a la diferencia significativa de los objetivos de las corporaciones y de los países donde operan sus actividades.

Los países subdesarrollados han argumentado sobre la transferencia tecnológica de las empresas multinacionales del primer mundo que no son siempre adecuados a sus necesidades. El otro conflicto surge de la distribución de la renta entre las empresas multinacionales y los países receptores. Esto siempre

ha causado mucha controversia, particularmente en los países subdesarrollados donde las empresas multinacionales controlan recursos naturales o grupos de recursos donde el país receptor ha marcado una ventaja comparativa".<sup>62</sup>

LALL (1991) expresa que "con algunas excepciones las filiales de los países subdesarrollados reciben los resultados de innovación, no el mismo proceso de la innovación. Por lo tanto, pueden desarrollar las capacidades eficientes sólo hasta cierto punto, pero no más allá lejos. En la literatura se conoce como el truncamiento de la transferencia de tecnología.

Este truncamiento no sólo destruye el desarrollo tecnológico de las filiales, sino también sus relaciones con la infraestructura tecnológica y productiva del país receptor. La política selectiva y restrictiva sobre la inversión extranjera será deseable, cuando el objetivo de un país se dirige hacia un desarrollo tecnológico independiente".<sup>63</sup>

AHIAKPOR (1990) por su parte plantea que "la teoría de la inversión extranjera directa ha sido establecido sobre la ausencia de la competencia perfecta en los productos, así como las imperfecciones de los factores del mercado tiene sus limitaciones para conducir una política económica adecuada y compatible. Si los gobiernos no regulan la ausencia de la competencia perfecta, las actividades de las firmas, particularmente las que pertenecen al extranjero, no promueven

---

<sup>62</sup> Dunning, J.H. (1992), The political economy y international production. in Buckley P.J. New directions in international business, Great Britain, p. 99.

<sup>63</sup> Lall, Sanjaya (1991), Current iussues in development economics, Macmillan Education, Hounmills, p. 146.

el incremento del bienestar de la sociedad donde realizan sus operaciones."<sup>64</sup>

Además ANDERSSON (1991) nos dice que "el aspecto importante del impacto sobre la industria doméstica se refiere a la estructura del mercado. Se ha argumentado frecuentemente que la entrada de las firmas extranjeras reduce la concentración del mercado del país receptor.

La sustitución de los monopolios domésticos por los extranjeros es perjudicante para el país receptor debido a las remesas de los beneficios hacia el país de origen, en vez de invertirlos localmente".<sup>65</sup>

El efecto sobre el medio ambiente - dice ANDERSSON - "tiene gran importancia no sólo su impacto sobre el bienestar del país receptor, sino también se relaciona en primer lugar con el establecimiento de la inversión directa. En el futuro esperamos una regulación estricta sobre los efectos del medio ambiente en los países industrializados, porque este factor tendrá importancia creciente.

Además, existen altos costes en los países subdesarrollados, debido a la repatriación de los beneficios, el poder monopolístico de las empresas multinacionales y el efecto negativo del exterior. Esto demuestra la complejidad del impacto y como los diferentes agentes - firmas, trabajadores y

---

<sup>64</sup> Ahiakpor, James e.w. (1990), *Multinationals and economic development: an integration of competing theories*, Routledge, London, p. 2.

<sup>65</sup> Anderson, Thomas (1991), *Multinational investment in developing countries*, Routledge, p. 28.

afectan de manera diferente."<sup>66</sup>

Por último, ANDERSSON (1991) en su obra citada, expresa como los países subdesarrollados se han convertido en canastas de mermas naturales para la contaminación.

El autor reconoce también los graves problemas que enfrentan la mayoría de los países subdesarrollados y exigen una inversión urgente para evitar el problema del hambre, analfabetismo, desempleo, la desigualdad entre las ciudades y el campo, la pobreza absoluta, etc.

Estos países simplemente no pueden soportar la protección del medio ambiente, concentrando en sus necesidades básicas, el nivel de la protección del medio ambiente de estos países es muy inferior con relación a los países industrializados. Además la contaminación puede reducir la calidad de los recursos productivos, como el capital físico, la productividad del trabajo, tierra, etc.

HELLEINER (1990), considera que "el incremento de la interdependencia de los mercados nacionales de los bienes, servicios, tecnología y capital y algunos tipos de trabajo ha limitado crecientemente la capacidad de los gobiernos soberanos para conseguir una política económica totalmente independiente. En el análisis teórico la economía internacional debe ser desplazado por la economía global. Es probable que necesitamos alcanzar un gobierno global más efectivo para llevar a cabo dicho objetivo."<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Andersson, Thomas (1991), Obra citada, p. 29.

<sup>67</sup> Helleiner, G. K. (1990), The New global economy and the developing countries: essays in international economies and development, Aldershot, p. 56.



Todos estos planteamientos recientes de distintos autores refuerzan nuestros argumentos anteriores y la vigencia del impacto de la presencia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados. Cuando los gobiernos de los países subdesarrollados toman una política económica independiente, las empresas transnacionales reaccionan de manera diferente:

- 1) Existe empresas que continúan operando sus actividades como antes.
- 2) Otras se retiran completamente sin producir o
- 3) continúe operar sus actividades adaptando a la acción del país receptor, a través de la transferencia de los precios, la reducción de las operaciones y cambiando la calidad de la rentabilidad.

La capacidad de elegir la segunda o la tercera acción no puede ser generalizada en todas las firmas extranjeras, dicha capacidad dependerá sobre las oportunidades disponibles para producir en varios países, la flexibilidad y la naturaleza de la tecnología y la relación entre las filiales y la casa matriz.

El único posible consejo en este contexto para los gobiernos es que deben luchar para mejorar el bienestar social, buscando una información óptima posible como la base del diseño de sus políticas adecuadas.

Además en las negociaciones con las empresas transnacionales, ya es el momento, los gobiernos de los países subdesarrollados deben tener en cuenta los siguientes criterios:

- La forma de la repatriación de los beneficios.
- La compra de los inputs: tanto localmente como del extranjero.

- Sobre la condición de ventas doméstica y extranjera.
- Los precios utilizados por multinacionales.
- Sobre sus aportaciones al empleo, la participación local en las varias actividades y la formación del personal localmente.
- Las condiciones de la transferencia de la tecnología, incluyendo la actividad del establecimiento de la investigación y desarrollo.
- La política de crédito.
- El grado de la competencia.
- La protección social y medio ambiente, etc..

El desarrollo industrial no sólo consiste en la capacidad del crecimiento de las manufacturas o producción. Una industrialización exitosa implica más que una simple capacidad física o un incremento de la producción a corto plazo.

Esto implica también dicha capacidad se ha construido y utilizado eficientemente y dicho crecimiento es sostenido por un periodo largo, incrementando la productividad y la competitividad. En otras palabras, implica una cierta eficiencia y dinamismo en el proceso de la industrialización.

Es cierto que las empresas transnacionales fortalecen el vínculo de los países receptores con la economía mundial. Sin embargo, estos vínculos por una parte pueden traer el aumento de la eficiencia, por otra parte pueden traer un riesgo, derivado de los efectos de las fluctuaciones del tipo de cambio, del precio mundial, condiciones de los mercados y otros riesgos asociados con los cambios de las políticas de los gobiernos en otros países. La posible recesión en las economías de mercado

desarrolladas, el aumento del proteccionismo o la falta de solución de la crisis de la deuda, que podrían crear nuevos problemas en las relaciones entre las empresas transnacionales y los países subdesarrollados. La reglamentación de las industrias del sector de los servicios y las consecuencias negativas para el medio ambiente de la actividad de las empresas transnacionales que siguen siendo motivo de controversia.

Por otro lado, las empresas transnacionales y los países subdesarrollados han mostrado su voluntad de ser innovadores al establecer nuevas estructuras institucionales y arreglos políticos. Esperamos que hasta el año 2000, tanto los problemas tradicionales como los nuevos problemas se aborden con un espíritu de cooperación similar. Una constante cooperación entre las empresas transnacionales y los países subdesarrollados receptores, que podría ser bastante fructífera.

En una era de grandes movimientos internacionales de capital y de rápido cambio tecnológico, los países subdesarrollados consideran cada vez más a las empresas transnacionales una fuente de estímulo económico.

No obstante, nuestra preocupación permanente es que en los países endeudados, existe otra razón por la cual el desequilibrio entre la deuda y el capital no puede corregirse simplemente alentando la inversión extranjera directa. Sin una rápida solución del problema de la deuda hay pocas esperanzas de que se produzca un aumento importante de la inversión extranjera directa. Si la crisis de la deuda sigue sin resolverse, la demanda seguirá debilitada, mientras los países intentan generar superávits comerciales lo suficientemente grandes como para pagar el

servicio de la deuda; además es muy probable que la escasez de divisas lleve a los encargados de adoptar políticas a limitar las remesas de los beneficios y la repatriación de capitales. Un clima de esa índole no alienta las inversiones extranjeras.

Por otra parte, la dimensión del crecimiento económico y el escaso grado de acumulación de capital en la mayor parte de los países subdesarrollados, la disminución del atractivo de estos países (con algunas excepciones de los NIC's Asiáticos) en relación con nuevas inversiones extranjeras directas, la continua ampliación de la disparidad tecnológica entre los países subdesarrollados y los países desarrollados son fenómenos **que** todavía enfrentan los países subdesarrollados.

La actual competencia internacional donde los recursos requieren una constante investigación y desarrollo para asegurar la competitividad de ciertas producciones hacen que los esfuerzos aislados sean totalmente insuficientes.

Como es conocido, en los países desarrollados, las transnacionales encuentran un capitalismo dominante en que el poder político es fuerte, eficiente y controla efectivamente las inversiones extranjeras y el sindicalismo es exigente y poderoso. Todo esto constituye un freno que las transnacionales no encuentran en los países subdesarrollados en donde existe un capitalismo dependiente.

Las alternativas de los países subdesarrollados parecen ser, seguir negociando con las empresas transnacionales para someterlas a **un** régimen donde se minimicen los efectos nocivos, se maximice el aporte -ya comenzado- que deben brindar al país que les brinda la hospitalidad y se protejan adecuadamente los

intereses nacionales.

Sobre la base de la experiencia de México, intentaremos ofrecer las posibles opciones de los países subdesarrollados en general en la parte final de nuestro trabajo.



## SEGUNDA PARTE

### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ECONOMIA DE MEXICO**

#### INTRODUCCION

Al igual que en el resto de los países subdesarrollados, el auge de la inversión extranjera en México respondió más a los requerimientos de las metrópolis que a una posición claramente definida por parte de los países receptores. En los últimos años del siglo XIX y principios del XX el problema fundamental de México no fue tanto la carencia de capitales nacionales, sino la falta de un medio empresarial capaz de llevar a cabo las inversiones que requerían para crear una infraestructura económica coherente con las posibilidades de expansión del mercado internacional y su propio mercado interno.

Según diversos estudios el capital norteamericano que afluyó a México provenía con bastante frecuencia de las bolsas europeas, que financiaban así la expansión de un sector industrial que para

competir con el europeo necesitaba garantizar las materias primas a los costos más bajos posible. Los aspectos económicos no fueron, sin embargo, los únicos que movieron al inversionista americano. El asegurar una zona de influencia en un momento que las potencias industriales se disputaban los mercados era primordial para Estados Unidos.

A pesar de lo anterior, y aunque hubo un retraimiento de la inversión europea en México, ésta predominaba en los años del ascenso de Porfirio Díaz al poder, si bien es cierto que muchas empresas enfrentaban una situación financiera precaria, en parte causada por el rompimiento de las relaciones diplomáticas.

En términos generales la inversión extranjera durante el Porfiriato, fue en ascenso, en la medida que las negociaciones con Estados Unidos y los países europeos iban creando las bases para facilitar su presencia.

La lógica detrás de las facilidades que ofrece México a inversión extranjera contenía elementos políticos y económicos indiscutibles, pero respondía, además, a una ideología más general que permeó a nivel mundial las acciones de los gobiernos de los países receptores. Los resultados finales difícilmente pudieron haber sido otros, si se considera, además, la estructura sociopolítica del país, y el escaso grado de integración nacional que existía.

La inversión realizada por los distintos países difirió tanto en el monto como en el tipo de actividad que desarrollaron. De todas las empresas transnacionales en México, las norteamericanas fueron las más constantes y las más cuantiosas.

El capital americano se concentró básicamente en los



ferrocarriles y en la minería; sin embargo, en los últimos diez años del Porfiriato lo encontramos también en explotaciones huleras y cafetaleras, así como en la metalurgia.

0El capital inglés, que por tanto tiempo había estado retraído, vuelve con gran fuerza, desplazando en gran parte al capital americano de los ferrocarriles. Además se dirigió a la minería, donde se produjo mucha inversión especulativa, que llegó a acarrear pérdidas considerables; lo mismo ocurrió en la ganadería y la agricultura. Paralelamente a esto, la inversión inglesa creció en servicios públicos.

La inversión Francesa y la Alemana tomaron otras modalidades. Ambas se basaron fundamentalmente en los colonos establecidos en México, dedicados a actividades comerciales e industriales. Fue la existencia de esas actividades lo que indujo al capital francés y alemán proveniente de la metrópoli a establecerse en actividades bancarias.

El capital francés también se dirigió a los ferrocarriles aunque en menor proporción, sobre todo a finales de la última década del siglo XIX. A la vuelta del siglo se observa, sin embargo, una tendencia creciente de la banca francesa en México a moverse de las operaciones públicas a la industria, a la minería y al comercio, y de la alemana hacia la industria cerrecera y a la hidroeléctrica.

Holanda se convirtió por su parte en una fuente importante de capitales. Las inversiones particulares en la bolsa de Amsterdam fueron la forma casi exclusiva que adoptó el capital holandés en México hasta entrada del siglo XX.

La trayectoria que siguió la inversión extranjera en México,

respondió tanto a los acontecimientos que experimentaban las Metrópolis, en especial las exigencias de inversión de sus colonias o la pérdida de las mismas, cuanto a los cambios que se iban operando en la estructura productiva del país. De ahí que su comportamiento sólo se puede entender dentro de este contexto. El proceso de expansión del capital extranjero se vio, por otra parte, respaldado por las medidas de política económica que caracterizaron el gobierno de Díaz.

La política económica del Porfiriato fue liberal; no limitó ni reguló la entrada de capitales, así como tampoco la salida de utilidades.

En materia comercial, sin embargo, la política fue proteccionista, con lo que se alentó el surgimiento de muchas actividades amparadas en aranceles prohibitivos.

La incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales produjo un desajuste a lo largo del período que se tradujo en que sectores crecientes de la población resintieron el sistema de privilegio y la rigidez de las instituciones. En un intento por corregir esta situación se llegó al levantamiento de Madero en 1910.

La lucha armada entre 1910 y 1920 provocó una baja en la actividad económica que sólo empezó a recuperarse a partir de los años veinte, en especial las actividades exportadoras de minerales y petróleo. Esta recuperación - hablaba BUTLER SHERWALL, 1929 - sin embargo, no redundó en un beneficio comparable para la economía del país, en la medida que las empresas extranjeras habían aumentado su participación en las actividades extractivas, y su reinversión era muy limitada.

La inversión extranjera en la década de los treinta no mostró un crecimiento sustancial y se limitó básicamente a las actividades donde tradicionalmente había operado. El sector manufacturero no logró atraer el interés del inversionista extranjero, permitiendo con ello el surgimiento de numerosas industrias financiadas con el ahorro interno.

Como es conocido, la economía mexicana vivió desde la segunda guerra mundial hasta finales de la década de los sesenta un importante proceso de industrialización y crecimiento caracterizados por la sustitución de importaciones - el modelo de la CEPAL, diseñado y teorizado por economistas como RAUL PREBISCH y ANIBAL PINTO - basada en el proteccionismo frente al exterior, en un despliegue importante del gasto público dirigido al apoyo a las inversiones privadas tanto por el lado de la dotación de infraestructura, como por la creación y formas de funcionamiento de un vasto grupo de empresas estatales subvencionadoras de la acumulación privada. El modelo industrializado encontró en las zonas rurales una importante fuente de abastecimiento de materias primas y de alimentos a bajo precio, lo que permitía una rápida acumulación de beneficios en las actividades urbanas y un bajo costo salarial, mantenido también por un esquema de subsidios estatales al consumo de los sectores de menores ingresos.

En la segunda mitad de la década de los sesenta, en que las políticas de fomento se encuentran, de hecho, rebasadas tanto por el propio crecimiento industrial como por la fuerte presencia de las empresas extranjeras en este proceso. En términos generales, las consecuencias de esas políticas y la forma en que propiciaron

la penetración indiscriminada de las Empresas transnacionales (BERNARDO SEPULVEDA, 1973) sobre las cuales se pueden resumir en los siguientes:

- a) La adopción indiscriminada del principio de la sustitución de importaciones dio lugar a una estructura de crecimiento anárquico y costosa de la industria. Esto limitó el proceso de industrialización a las oportunidades de inversión que se presentaban aisladamente, dejando al país sin una estrategia real de desarrollo.
- b) La preocupación exclusiva por el mercado interno por parte del sector empresarial, no conduce a una protección temporal de las industrias nacionales, sino al surgimiento de mercados cautivos que tienden a convertirse en permanentes. En estas condiciones, se fortalecen las tendencias oligopolistas y se acelera la consolidación de tasas elevadas de beneficios y de métodos de producción donde la existencia de capacidad excedente se neutraliza por los precios de oligopolio (o monopolio) que estas empresas transnacionales estaban en posición de fijar.  
En consecuencia, una proporción muy elevada de los recursos de que dispone el país para el desarrollo de su infraestructura se localiza en zonas muy reducidas, donde se concentra el empleo y el ingreso.
- c) Son las empresas estatales a las que se les asigna el papel de cubrir los huecos en aquellas ramas en que la iniciativa privada mostró poca inclinación a invertir, o bien en aquellas que eran básicas para la economía del país. Junto a esta labor de promoción industrial la inversión pública

se lanza a cubrir aquellos aspectos de la infraestructura económica, tales como las mejoras en comunicaciones, sanidad, obras de irrigación, de apertura de nuevas áreas, educación y que absorben una proporción creciente del gasto público y del empleo.

Esta inversión pública, que por su monto influye de manera decisiva en el ritmo de crecimiento económico, se ve paradójicamente limitada en su función de orientación industrial, al concentrar un monto creciente de sus recursos a cubrir las exigencias de energéticos e infraestructura que la expansión del consumo y la industria privada demandaban.

- d) De esta forma, el papel rector del proceso de industrialización que se atribuyó a la actividad empresarial del sector público se transforma en un papel de apoyo al proceso de sustitución de importaciones que lleva a cabo el sector privado, nacional y extranjero. La carencia de orientación directa a través de la presencia del Estado como empresario, no se compensó mediante una legislación que marcara las actividades prioritarias y las estimulara mediante apoyos o restricciones impositivas.

La legislación básica de fomento que regula las actividades industriales, la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesidades no ha constituido un elemento orientador de la inversión privada.

- e) De esta manera, ni la política arancelaria, ni los controles cuantitativos a la importación, ni la legislación de fomento, constituyen en sí o en conjunto una política de

industrialización propiamente dicha. Dejada a su propio impulso, la sustitución de importaciones se orienta hacia aquellas ramas en tanto el tamaño del mercado como los períodos de gestación y recuperación de la inversión hacen más rentable y segura la actividad empresarial.

- f) Las presiones crecientes en la balanza de pagos se tradujeron tanto en una aceleración en la sustitución de importaciones como en la adopción de medidas tendientes a atraer capital del Exterior. Las primeras condujeron al otorgamiento indiscriminado de protecciones arancelarias y controles a la importación para la producción de bienes intermedios; las segundas consolidaron la vigencia de tasas elevadas de interés, que dificultaron más aún el desarrollo de la industria de bienes de capital.
- g) La inversión extranjera en México está presente a lo largo de todo el proceso de industrialización. Las empresas transnacionales penetran las diversas ramas industriales casi sin ninguna restricción. La ausencia de política sobre lo que se quiere producir, les ha permitido imponer sus productos; establecer sus políticas tecnológicas; seleccionar sus ramas de actividad; tener tasas aún más altas internamente dada su mayor experiencia y eficacia; acogerse a las facilidades fiscales que el gobierno otorga; y ejercer prácticas que han elevado aún más sus beneficios. Además, ante las altas tasas de interés, tienen la opción de financiarse interna o externamente según las condiciones del mercado, colocándolas en posición preferente frente a las empresas nacionales; su tamaño y solvencia, las hace

sujetos de crédito más atractivos en detrimento de las nacionales; las necesidades de financiamiento externo hacen que sus capitales hayan sido bienvenidos; la falta de limitaciones a la salida de utilidades les permite recuperar su capital a corto plazo; la orientación de la producción al mercado interno, les permite dejar a sus matrices los beneficios de la exportación, etcétera.

Todo esto refuerza nuestros planteamientos que hemos señalado en el capítulo II, cuando analizamos los efectos para los países subdesarrollados en general. Siempre en la ausencia de políticas rectoras para la industrialización nacional, las empresas transnacionales imponen sus normas, sus patrones y sus productos al desarrollo industria de estas naciones. Se aprovecha la imprecisión de los objetivos, la carencia de criterios precisos, la extrema libertad de las políticas gubernamentales y la posición de desventaja del empresario nacional. México ha enfrentado estas dificultades al igual de otros países subdesarrollados. Mediante la compra de empresas establecidas; a través de asociaciones con empresarios mexicanos o por sí mismas, las empresas transnacionales han penetrado la industria nacional y en gran medida han moldeado su estructura. Son ellas que dominan las ramas más dinámicas, las que marcan los criterios de diseño y calidad, las que determinan la tecnología.

En los capítulos siguientes se analiza primero el papel que las empresas transnacionales desempeñan en la economía mexicana hasta 1982 y luego se analiza el proceso de apertura con el propósito de financiar su desarrollo y la modernización de su planta productiva.

### III- MARCO JURIDICO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y SU APLICACION EN MÉXICO.

#### 3.1. Introducción.

La Comisión Nacional de la Inversión Extranjera es un órgano del poder ejecutivo federal, creado por la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, que sesiona desde el año 1973. Entre otras funciones tiene encomendada la de establecer los criterios y requisitos para la aplicación de la legislación así como coordinar la acción de las dependencias y organismos del sector público para el cumplimiento de sus respectivas atribuciones en esta materia.

Para cumplir sus tareas la Comisión Nacional de Inversiones se ha constituido en el órgano que garantiza el estricto apego de las disposiciones de la mencionada ley y ha diseñado las disposiciones reglamentarias de apoyo a los procedimientos administrativos congruentes con la ley y con los planes y programas de gobierno.

Desde 1973, la comisión se ha ocupado de actualizar el marco reglamentario y administración con la finalidad de acuerdo a las políticas vigentes y a las condiciones socioeconómicas del país, llevando a cabo un proceso de revisión y análisis permanente de sus determinaciones.

El esquema básico de las disposiciones legales, resoluciones y sistemas que se reproducen en el presente ofrece seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros, así como



transparencia en las decisiones de la comisión. Asimismo, mediante un sistema de concertación de compromisos y metas, se persigue asegurar beneficios netos tanto para el país como para los inversionistas.

En el periodo que cubre los años de 1982 a 1990, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras ha incrementado sus esfuerzos en la sistematización y actualización de resoluciones precedentes, y en el establecimiento de un sistema de concertación de compromisos y metas con el propósito de avanzar en sus propósitos de seguridad jurídica, transparencia en las decisiones de la autoridad, simplificación administrativa, desregulación y consolidación de sus acciones.

Esta legislación proporciona un marco normativo adecuado para orientar las contribuciones de la inversión extranjera directa al proceso de desarrollo del país. Es ágil porque permite a la autoridad administrativa juzgar los proyectos específicos de acuerdo a las prioridades nacionales y flexible porque establece criterios generales para evaluar las solicitudes y autoriza a la comisión a negociar los términos y condiciones para la aprobación de los proyectos a través de la concertación de compromisos y metas.

El objetivo fundamental de la ley es el de estimular un desarrollo justo y equilibrado, tal como lo establece en sus artículos; y considera a la inversión extranjera como complementaria de la que llevan acabo los nacionales.

El reglamento del registro nacional de inversiones extranjeras es un instrumento que contribuye a facilitar la operatividad de la ley y que permite a la comisión compilar información sobre las

características, condiciones de operación y otros elementos relevantes relativos a los inversionistas extranjeros establecidos en México.

La política en materia de inversión extranjera directa se caracteriza por la promoción activa y selectiva de proyectos en los que participa el capital foráneo, que resultan de beneficio para el país y ha pretendido avanzar en la desregularización administrativa que tiende a facilitar la operación de las empresas con capital externo establecidas o por establecerse en el país.

Para ejecutar adecuadamente esta política, se han revisado cuidadosamente los instrumentos normativos que le permiten alcanzar sus objetivos. Por esas razones, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras a través de sus diversos órganos, ha llevado a cabo una tarea permanente de análisis y renovación de los procedimientos administrativos y de las resoluciones vigentes, buscando una adecuada concentración con los inversionistas involucrados.

Las resoluciones generales han sido recientemente actualizadas por la comisión. Se trata de instrumentos que pretenden facilitar la aplicación de la ley para que los inversionistas nacionales y extranjeros puedan actuar oportuna y eficazmente.

Los lineamientos sobre inversiones extranjeras y propósitos de su promoción constituyen un documento expedido por la comisión que pretende orientar al inversionista del exterior sobre los sectores y ramas específicas en las cuales resulta interesante su concurrencia al mercado mexicano.

Los lineamientos indican aquellos sectores en los cuales la

inversión extranjera directa es bienvenida aún en forma mayoritaria, cuando los respectivos proyectos se ajustan a las prioridades establecidas por el propio gobierno tomando en cuenta sobre todo aquellas áreas en las que el factor tecnológico es decisivo para alcanzar competitividad internacional y para generar exportaciones de productos manufacturados en proporciones crecientes.

### 3.2. Evolucion de la ley de inversión extranjera directa en México.

La ley de inversión extranjera directa en México ha variado de manera significativa con el tiempo para ajustarse al nuevo entorno económico del país. En este capítulo se describirá la evolución que ha tenido la ley de la inversión extranjera directa en México, la cual refleja el dinamismo propio de la materia. Durante el periodo presidencial de Porfirio Díaz (1876-1910) la inversión extranjera por primera vez encontró un entorno adecuado en el país. No obstante la desarticulación económica en esa etapa de la vida económica de México, se tuvo la capacidad de atraer capitales no sólo de los EE.UU., sino también y en mayor proporción, de las naciones europeas.

Desde el punto de vista regulatorio, no existían límites a la participación de la inversión extranjera directa, por el contrario, se intentó establecer un ambiente propicio con base en estímulos e incentivos para las operaciones de inversión, ya que se veía a la inversión extranjera directa como la piedra

angular del plan nacional de desarrollo de ese período.

El desenvolvimiento de la inversión extranjera directa encontró un obstáculo importante en el estallido de la Revolución Mexicana, que frenó el flujo de los recursos extranjeros al país, y posteriormente, dio nacimiento a un sentimiento nacionalista que fue el que llegó a moldear las futuras legislaciones aplicables en la materia.

A la terminación de la Revolución (1910-1935) el gobierno intentó nuevamente reactivar la economía del país. Esta vez, sin embargo, el Estado concentró sus esperanzas de crecimiento en el sector privado nacional, dejando a un lado la inversión extranjera directa.

Como resultado de esa política, se estableció un régimen regulatorio sustentado en el artículo 27 de la constitución de 1917, mejor conocido como la Cláusula Calvo, que tiene por objeto imponer la condición a los extranjeros de no invocar la protección de sus gobiernos con respecto a los bienes que adquieren en el país.

También en este período se originan una serie de ordenamientos que limitaron de manera específica las áreas y formas de cómo los extranjeros pueden implementar sus capitales en el territorio nacional. Por ejemplo, con la ley del petróleo (1925) se inician una serie de medidas relativas a la reglamentación de la industria petrolera en la que en el pasado la inversión extranjera directa había concentrado sus recursos.

La ley orgánica de las fracciones I y V del artículo 27 constitucional (1926) sentó varios principios que eran la base del régimen jurídico de la inversión extranjera directa:

- La reglamentación de la Cláusula Calvo.
- La inversión extranjera directa en sociedad con fines agrícolas debería ser al menos al 50% .
- La inversión directa de la Secretaria de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades y para controlar la adquisición de derechos por extranjeros.

Al final de los años treinta se concretiza la política nacionalista que se venia gestando en los años previos.

El Estado adoptó nuevos objetivos que afectaron directamente a las empresas del exterior. En esta etapa se implementaron medidas importantes que tuvieron un impacto para la presencia de la inversión extranjera directa en México; destacó la expropiación de la industria petrolera, la nacionalización de los ferrocarriles y la creación de la Comisión Federal de Electricidad, medidas que trajeron consigo una disminución severa e inmediata de los flujos de la inversión extranjera directa al país.

Al inicio de los años cuarenta se mantuvo el distanciamiento con la inversión extranjera directa, teniéndose como prioritario el contar con una base industrial sólida centrada en el sector privado nacional.

Es en esta época que la estabilidad económica permite al gobierno otorgar múltiples apoyos a la industria mexicana. Paralelamente, con una perspectiva proteccionista México se vuelve, de nueva cuenta, un punto de interés para los inversionista extranjeros al ser considerado como proveedor ideal de bienes para el frente belico, además de tener en existencia materias primas baratas y abundantes. Conforme avanza la década aumenta la reglamentación

para la inversión extranjera en México.

- 1) El 29 de junio de 1944 se expide el Decreto para regular las actividades del capital foráneo, que constituye el primer instrumento jurídico tendiente a regir la presencia de la inversión extranjera directa en la República. El Decreto establece que los extranjeros deberán de recabar el permiso previo de la secretaria de Relaciones Exteriores, para adquirir negociaciones o empresas, o el control sobre las actividades económicas, además de reiterar las prohibiciones consignadas a nivel constitucional.
- 2) Para regular las actividades de la inversión extranjera directa, se crea la Comisión Mixta Intersecretarial en 1947, que dictó 12 normas que constituyeron el régimen aplicable a los capitales foraneos. Reviste especial importancia la Regla Quinta que señaló que la inversión extranjera directa podría adquirir hasta el 49% en otras industrias como la del hule (Regla Doce), y en el servicio marítimo de cabotaje (Regla Décima).

En 1970 se expidió un Decreto que llegó a reglamentar los permisos que otorgaba la Secretaria de Relaciones Exteriores, limitando la participación extranjera en la industria siderúrgica y en las ramas del cemento, vidrio, fertilizantes, celulosa y aluminio, con un máximo de hasta el 49%.

En 1972 se estableció que en la industria de autopartes la inversión extranjera podría participar hasta un máximo del 40%, debiendo el 60% restante estar en manos mexicanas a través de acciones nominativas. También se aplicaron otros ordenamientos

mediante los cuales se restringió la participación extranjera en comunicaciones, seguros y minería.

La principal legislación a la inversión extranjera directa surgió en 1973 con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE). A través de esta ley se originó el marco jurídico y que a la fecha, está todavía vigente. Para esta época había ya varios ordenamientos dispersos que regularan la inversión extranjera directa, por lo que su aplicación, así como el establecimiento de criterios uniformes para las diversas disposiciones entre sí, era difícil. La LIE tenía como finalidad reagrupar las disposiciones vigentes en una sola, y como su título lo indica, pretendía la promoción de la inversión mexicana y la regulación de la inversión extranjera directa. En esta Ley conjuntamente con las leyes relativas a la transferencia de tecnología y patentes y marcas, son las que actualmente, en sentido amplio, conforman el marco jurídico para la inversión extranjera en México.

La LIE contiene una visión propia e independiente que contempla los siguientes principios básicos:

- a) Señala las actividades económicas e industriales reservadas al Estado.
- b) Indica las actividades reservadas a sociedades mexicanas que contengan dentro de su acta constitutiva la cláusula de Exclusión de Extranjeros, misma que limita la participación de estos últimos en el capital de la sociedad.
- c) Establecer el monto máximo del 49% como límite de participación extranjera en el capital de empresas mexicanas que, por su actividad, no estén reguladas de

manera específica (por ejemplo, autopartes hasta el 40%; minería hasta el 34%, o el 49% dependiendo de la concesión, y en petroquímica secundaria hasta el 40%).

- d) Crea dos órganos de vigilancia y supervisión de la inversión extranjera directa:

La Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) y el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

Como hemos señalado anteriormente, la CNIE no sólo cumple las finalidades de vigilancia y supervisión que le fueron asignadas, sino que además está facultada para resolver sobre proyectos particulares de inversión.

El organismo tiene como objetivo de fondo llevar un seguimiento detenido de la inversión extranjera en México así como, mediante la emisión de resoluciones, autorizar o rechazar los proyectos que se sometan a su consideración.

Por otra parte, el RNIE, cumple con sus finalidades de vigilancia y supervisión al ser obligatorio, para todo inversionista extranjero que funda con tal carácter en México, inscribirse en el mismo, así como mantener un registro actualizado de las actividades y operaciones que llegara a realizar como inversionista en México.

- e) La LIE establece otras restricciones. Por ejemplo, que la participación en la inversión extranjera directa no puede exceder de su participación en el capital social.
- f) La LIE formula los criterios a seguir en los casos en que, por las características en particular de un proyecto de inversión, sea conveniente para el país autorizar una participación mayoritaria por inversionistas extranjeros en



el capital de una sociedad mexicana.

En el período 1973 a 1989, se crearon un gran cúmulo de disposiciones complementarias que vendrían a ser sustituidas por el actual Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

El antecedente más importante del nuevo reglamento de la LIE, se encuentra en el Reglamento del Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE) que se expidió el 28 de diciembre de 1973. Su objetivo principal fue darle forma tanto al procedimiento para el Registro, como a criterios generales de la LIE, de tal forma que los inversionistas encuentren seguridad jurídica y una explicación clara de los pasos a seguir durante su proceso de inversión en México.

El reglamento restringe a ordenar la Registro Nacional de Inversión extranjera. Cabe señalar que el reglamento actual sigue otra tendencia al otorgar un enfoque más amplio de regulación. Bajo este ordenamiento se debía inscribir en el RNIE lo siguiente:

- 1) Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por ley.
- 2) Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen personas físicas o morales extranjeras.
- 3) Los fideicomisos en los que participen extranjeros.
- 4) Los títulos representativos del capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos sus transmisiones, y
- 5) Las resoluciones que dicte la comisión.

El RNIE también ordenaba el registro de sociedades cuyas acciones se negociaban en la Bolsa de valores; acciones que se negocien en el extranjero y las que están en poder de instituciones de crédito.

Las Resoluciones Generales que dictó la CNIE (1973-1988) como se indico con anterioridad, tenían por lo tanto, como objetivo, lograr lo siguiente:

- Desarrollar los conceptos que la LIE solamente estableció en forma embrionaria: nuevos establecimientos, líneas de productos y campos de actividad.
- Aumentar los porcentajes en que la inversión extranjera directa puede participar en el capital de empresas que operen en diversas actividades económicas: empresas maquiladoras, compañías pequeñas y medianas, entre otras.
- Autorizar de manera automática diversos actos y operaciones donde la inversión extranjera directa puede participar.

Las primeras Resoluciones Generales emitidas entre 1973 y 1982, lapso que corresponde a la época en que se desarrolló el carácter, naturaleza, contenido y alcance de las mismas. Constituye una etapa de experimentación, formalización, y consolidación de las Resoluciones Generales, y es al mismo tiempo en la que éstas se caracterizan preponderantemente por un espíritu más regulador que promotor. En este período inicial se dictaron un total de 19 Resoluciones Generales.

Las Resoluciones Generales emitidas en la siguiente etapa entre 1983 y 1988, fue el lapso cuando se hizo flexible el régimen de las Resoluciones Generales emitidas en la siguiente etapa entre 1983 y 1988, fue el lapso cuando se hizo flexible el régimen de

las Resoluciones Generales con la intención de hacer más oportuna la aplicación de la LIE y se intenta poner en ejecución la "política de promoción selectiva de la inversión extranjera directa" que estableció la administración gubernamental 1982 - 1988. Dentro de la naturaleza de las Resoluciones emitidas en esta época domina un espíritu más promotor que regulador.

La resolución General Unica de 1988, surgió por el interés de la CNIE de consolidar las Resoluciones Generales que hasta ese momento se habían dado para reforzar el régimen jurídico, de tal modo pudiese ser aplicada más eficazmente la política de promoción selectiva de la inversión extranjera directa. El objetivo general de esta Resolución fue hacer más claros y definidos los criterios y procedimientos a seguir, teniendo como objetivos específicos los de facilitar y desreglamentar la realización de actos por parte de la inversión extranjera directa; simplificar administrativamente los procedimientos; dar transparencia al contenido normativo de las Resoluciones Generales; y armonizar sistemáticamente al conjunto de las Resoluciones Generales.

Gran parte del contenido de las Resoluciones Generales que habían dado hasta 1988 pasaron a conformar parte integral de un nuevo Reglamento, dándole el carácter a las nuevas Resoluciones Generales que se dicten, a partir de este momento, de esclarecedoras de las figuras que llegan a manejar el nuevo Reglamento de la LIE, sin limitarse a ello, ya que también regulan operaciones que el mismo Reglamento no contempla de manera específica.

Asimismo, establece un procedimiento más expedito para

dictaminación de asuntos de la competencia de la CNIE. En general las Resoluciones Generales que nacen a partir de la creación del nuevo Reglamento de la inversión extranjera directa, publicadas en el Diario Oficial el 21 de junio de 1989, norman lo siguiente:

- Las Reglas 1 a 3 de la Resolución General número 1, que establecen un procedimiento más eficiente de autorización, indicando que los miembros que componen la CNIE tienen un término de 5 días, a partir de que se somete a su consideración, para votar sobre el proyecto en cuestión, evitando de esta manera, la necesidad de sesionar periódicamente. Sólo proyectos que se encuentran de forma más específica en el Reglamento podrán ser resueltos por esta vía.
- La Resolución General número 2, que establece criterios de diversas disposiciones del Reglamento de la LIE, definiendo de manera específica figuras como las "Áreas de Crecimiento Controlado", "Maquiladoras y Empresas Industriales y Comerciales de Exportación" y "Sociedades Financieras Internacionales", así como aquellas áreas o locales que no se consideran establecimientos para efectos del Reglamento de la LIE.

En reglas diversas se autoriza a inversionistas extranjeros para abrir, operar y relocalizar nuevos establecimientos. Así también exime de autorización la operación y establecimiento de oficinas de representación sin ingresos, que realicen labores de investigación o estudios económicos para futuras inversiones, entre otras.

- La Resolución General publicada en el Diario Oficial el 26

de octubre de 1989, que reforma y adiciona las Resoluciones Generales números 1 y 2, indicando los criterios a seguir para las autorizaciones que rebasan la proporción del 49% de capital extranjero establecida por la Ley. Autoriza a inversionistas extranjeros a entrar a nuevos campos de actividad económica sin necesidad de un dictamen previo, cuando éstos se obliquen a exportar la totalidad de los productos fruto de la nueva actividad.

### 3.3. El nuevo reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

El 16 de mayo de 1989 se publicó en el Diario Oficial el Nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Extranjera (RLIE).

Este ordenamiento se crea en forma congruente con la política de la apertura comercial del país. Se trata de una profunda liberalización de la legislación en materia de inversiones, que pretende aumentar el volumen y acelerar el flujo de capitales de inversión, simplificando y clarificando las normas jurídicas y procedimientos administrativos aplicables a estas transacciones. Se pretende con el nuevo RLIE, atraer flujos comerciales internacionales que complementen el ahorro nacional, generen empleos, modernicen la planta industrial del país y traigan consigo tecnología de punta que permita a México incrementar sus exportaciones, y mejorar la calidad de su producción para poder competir adecuadamente en los mercados internacionales.

El RLIE contempla un novedoso régimen para la inversión extranjera directa con los siguientes cambios principales al sistema:

1. Permite la participación en cualquier proporción para la inversión extranjera directa hasta un 100% de capital en forma automática en aquellos sectores no restringidos en la clasificación anexa al Reglamento, siempre que se cumple las condiciones siguientes:
  - a) Que la inversión inmobiliaria antes del comienzo de las actividades no exceda de 100 millones de dólares USA.
  - b) Que el proyecto esté financiado con recursos procedentes del extranjero.
  - c) Que el proyecto se ubique fuera de las tres grandes zonas industriales del país, es decir, el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey. Esta restricción se aplica únicamente a los proyectos industriales.
  - d) Que el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas durante los tres primeros años del proyecto.
  - e) Que se cree empleo permanente y se pongan en práctica programas de formación de trabajadores.
  - f) Que se utilicen tecnologías adecuadas y en conformidad con las normas relativas al medio ambiente.
2. Se permite, sin requerir de autorización, la ampliación de la actividad de las empresas con inversión extranjera ya establecidas a través de la apertura de nuevos establecimientos o la operación en nuevos campos de

actividad económica y la fabricación de nuevos productos cuando la inversión sea realizada por empresas maquiladoras, altamente exportadoras o de comercio exterior, o se cumpla con ciertos requisitos.

3. Se permite, sin requerir de autorización, a los inversionistas extranjeros adquirir en cualquier proporción acciones de sociedades establecidas o en el acto de su constitución, siempre que las empresas operen o se constituyan para realizar actividades de maquila u otras comerciales o industriales de exportación.

4. Puede establecerse un fideicomiso por veinte años en algunas actividades "reservadas para inversionistas mexicanos" o en actividades en las que la inversión extranjera se limita a máximos de un 34 a un 49 por 100.

Es decir los fideicomisos son instrumentos legales que permiten la superación de limitaciones establecidas en las disposiciones jurídicas en cuanto a la propiedad de acciones, activos fijos y empresas, por parte de extranjeros.

El nuevo reglamento supone la posibilidad de participación de las empresas extranjeras en actividades restringidas, a través de los nuevos fideicomisos de inversión temporal y de inversión neutra.

Sólo requerirán de autorización de la CNIE aquellos en que los inversionistas extranjeros adquieran cualquiera de los derechos de fideicomisario siguientes:

- Derechos de voto o pecuniarios sobre acciones de sociedades que impliquen que la participación extranjera

rebasa el 49% del capital social de la empresa.

-Derechos de disponer de más del 49% de los activos fijos de una empresa.

-Derechos de explotación de una empresa o de los activos esenciales para su exportación.

Se trata de un servicio bancario, a través del cual el banco nacional adquiere la titularidad de los bienes mencionados y cede los derechos de uso y propiedad a la empresa extranjera mediante un contrato de fideicomiso.

Por lo tanto, se crean dos instrumentos nuevos:

Los fideicomisos de inversión temporal:

Implican la participación extranjera en forma directa en actividades restringidas, como sería el transporte aéreo y marítimo nacional que están reservadas a mexicanos, o actividades en donde se limita de manera específica la participación extranjera como la petroquímica secundaria, minería o autopartes.

Esta autorización se concederá en los casos siguientes:

-Cuando las sociedades se encuentren en situación de extremo desequilibrio financiero, en estado de insolvencia o quiebra técnica o en un próximo a él, debido a los factores mencionados en el reglamento.

-Cuando las sociedades requieran llevar a cabo nuevas inversiones de capital, para aumentar su producción modernizar tecnológicamente los establecimientos que operen, a fin de destinar la producción adicional o no a volúmenes significativos de exportación.



### Los fideicomisos de inversión neutra

El gobierno mexicano podrá autorizar, con la finalidad de fortalecer la inversión productiva mediante el mercado bursátil, a cualquier empresa, siempre que coticen en la bolsa de valores, a emitir series especiales de acciones que no confieran derechos corporativos.

Estas podrán ser adquiridos vía fideicomiso por una sociedad nacional de crédito, que a su vez emitirá certificados de participación ordinaria, que pueden ser adquiridos por inversionistas extranjeros. Al adquirir estos últimos, a través del certificado de participación, los derechos económicos de su inversión y al no tener la posibilidad de ingerencia en la dirección de las empresas emisoras, se le da carácter de inversión neutra.

### 5. Los fideicomisos sobre inmuebles o en zonas restringidas.

Este tipo de fideicomiso es peculiar, ya que se debe a que actualmente en la Ley constitucional de México, se prohíbe expresamente el dominio sobre bienes raíces a extranjeros en las franjas fronterizas (100 Km) y costera (50 Km). Esta restricción afecta principalmente a dos sectores en que la inversión extranjera participa muy activamente. La industria maquiladora situada en un alto porcentaje a largo de la frontera con los EE.UU. y la industria turística que requiere de su establecimiento en lugares próximos al mar. Por otra parte, el inmueble al estar afectado en fideicomiso no estará sujeto a ningún tipo de demanda judicial o laboral que puede perjudicar el patrimonio, la plusvalía podrá ser cobrada por la empresa extranjera al

abandonar el inmueble, recuperando parte de sus gastos. Además, el régimen fiscal en cuanto a la propiedad no afectará a la empresa beneficiaria del fideicomiso y tendrán una vida de 30 años.

Además, el fideicomiso debe garantizar la venta de acciones a inversionistas mexicanos al final de un plazo de 20 años (temporal y neutra).

6. Crea un comité para la promoción de la Inversión en México que tiene como funciones principales las de establecer las bases para la implantación de la estrategia de promoción integral e institucional de la inversión, nacional y extranjera que se desarrolle concretamente por los sectores público y privado. El comité elaborará un directorio nacional de inversionistas mexicanos interesados en realizar inversiones en asociación con otros inversionistas mexicanos o extranjeros, así como un catálogo de proyectos y propuestas de inversión para realizarse en el país.
7. Cambia el RNIE y los procedimientos de inscripción, haciendo del mismo un órgano más compacto y eficiente al eliminar varios requisitos a los que se veían obligados a cumplir los inscritos para mantener su registro. Reduce las secciones de inscripción a sólo tres: de las personas físicas y morales extranjeras; de las sociedades; y de los fideicomisos.
8. Las actividades sujetas a limitaciones y restricciones son las siguientes:

Sistema I. Actividades reservadas al Estado.

- Extracción y refino de petróleo, petroquímica básica y gas natural.
- Tratamiento de uranio y utilización de combustibles naturales.
- Acuñación de moneda.
- Generación, transmisión y suministro de energía eléctrica.
- Transporte ferroviario.
- Telegrafía.
- Negocios bancarios, fondos y trusts financieros.
- Extracción y/o utilización de uranio y de minerales radiactivos.

Sistema II. Actividades reservadas a los mexicanos.

- Silvicultura y viveros para bosques.
- Ventas al detall de gas liquido.
- Servicios de transporte refrigerado y de transporte público urbano y suburbano.
- Transporte marítimo costero.
- Servicios de transporte en líneas aéreas mexicanas.
- Intermediarios financieros no bancarios: agentes de cambio, sociedades de inversión en bolsa, instituciones fiduciarias y de seguros y cajas de pensiones independientes.
- Emisión de programas por radio y televisión.
- Notarios, agentes de aduanas y representantes.
- Administración de los puertos.

Sistema III. Inversión extranjera hasta el 34 por 100

- Explotación y/o utilización de carbón y minerales ferruginosos.
- Extracción y/o utilización de roca fosfórica y azufre.

Sistema IV. Inversión extranjera hasta el 40 por 100

- Petroquímica secundaria
- Construcción y montaje de piezas y accesorios para automóviles.

Sistema V. Inversion extranjera hasta el 49 por 100

- Pesca y cría de peces.
- Extracción y/o utilización de minerales metálicos que no contengan hierro, excepto uranio y minerales radiactivos.
- Extracción y/o utilización de piedras, arcillas y arenas.
- Extracción y/o utilización de minerales no metálicos, excepto piedra fosfórica y azufre.
- Fabricación de explosivos y de elementos de pirotecnia.
- Fabricación de armas de fuego y de cartuchos y su comercialización especializada.
- Puertos interiores y servicios de transportes en ríos y lagos.
- Servicios de telecomunicaciones, incluido teléfono, con excepción de telégrafos.
- Agencias de transportes de alquiler.

Sistema VI. Inversión extranjera hasta 100 por 100, con autorización de la comisión de inversiones extranjeras.

- Agricultura, incluso tala de árboles y cosecha de productos forestales.
- Ganadería y caza.
- Publicación de periódicos y revistas.
- Derivados del grafito (coque y otros).
- Construcción e instalación de edificios.
- Servicios de transportes marítimos en alta mar y servicios de alquiler de barcos para turistas.
- Administración de estaciones de autobuses para pasajeros y servicios auxiliares.
- Servicios de navegación aérea y administración de aeropuertos y helipuertos.
- Servicios de remolque de vehículos.
- Servicio de sociedades de explotación y de empleo.
- Servicios educativos prestados por el sector privado.
- Servicios jurídicos, contables y de intervención.
- Servicio dependientes de instituciones financieras y fiduciarias.

Por último, el Reglamento de mayo de 1989 garantiza la libre repatriación de capitales y beneficios, que puede realizarse al 100 por 100. Además ofrece las ventajas tales como, brindar certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad jurídica a la inversión productiva; actualiza y consolida la rectoría del Estado, proporcionando una regulación más eficiente, moderna,

competitiva y adecuada sobre la inversión extranjera; Permite regular la inversión extranjera evitando que su participación sea indiscriminada, a la vez que promueve la complementación del ahorro nacional; Expresa normativamente las políticas, criterios, procedimientos y prácticas administrativas aplicadas por la CNIE; y Establece las bases para promover la inversión en general.

#### 3.4 La nueva Reglamentación de la Ley sobre el control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas.

El nuevo Reglamento, publicado el 9 de enero de 1990, busca reemplazar el marco legal existente con los siguientes objetivos:

- a) Disminuir las obligaciones de registro de contratos entre nacionales, principalmente los de servicios de administración y los relacionados con programas de cómputo;
- b) Eliminar los obstáculos excesivos para la contratación de tecnología - nacional o extranjera - a fin de facilitar a las empresas el acceso a las tecnologías que necesitan para competir en el mercado internacional;
- c) Enfocar el control de los contratos objeto de registro no tanto sobre las condiciones de contratación, sino más bien sobre los beneficios que prometen para el aumento de la competitividad de las empresas establecidas en México, devolviendo para ello a las empresas la responsabilidad por la selección y la contratación de su tecnología;
- d) Constreñir la discrecionalidad de la autoridad en el

registro de los contratos, para dar más certidumbre a las empresas en su toma de decisiones tecnológicas y disminuir los tiempos y costes que conlleva la negociación de sus contratos; y

- e) Introducir elementos de promoción, que estén al alcance de un número amplio de empresas, incluyendo las de menor tamaño, y que fomenten las fuentes de tecnología nacional.

En los años recientes, la orientación de la estrategia de desarrollo de México se redefinió, y de manera marcada con base en la internacionalización de su economía, implicando una modificación substancial de las políticas industrial y comercial del país. Así, se abandonó el esquema de proteccionismo y la política industrial se avoca, cada vez más en la actualidad, a mejorar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, como punto de partida para la expansión de la producción, la generación de empleo y la ampliación del ingreso nacional. La inversión extranjera directa contribuye en este sentido, complementando a la inversión nacional.

En las nuevas circunstancias la tecnología ya no se comercializa como cualquier otro producto y el licenciamiento tradicional, a cambio del pago de una regalía, va convirtiéndose rápidamente en una forma menos frecuente de transferencia de tecnología, pues lo más común tiende a ser el establecimiento de relaciones contractuales más complejas entre empresas de diferentes países, en las que se comparten, como paquetes: conocimientos tecnológicos, ventajas para la fabricación (como pueden ser la localización y las instalaciones con que se cuenta), experiencias

y habilidades de mercado, acceso a fuentes de aprovisionamiento de insumos y financiamiento.

México no puede ni debe desatender las nuevas circunstancias, ya que correría el riesgo de quedarse marginado de los beneficios que ofrece la globalización en oportunidades de productividad y modernización industrial.

Por ello, resultó conveniente revisar la experiencia que México había tenido en lo que se refiere a la transferencia de tecnología, a fin de realizar las modificaciones que requiere su regulación en la época actual.

El nuevo texto reglamentario consta de 71 artículos y cuatro transitorios, que contienen disposiciones relativas a la exacta observancia de la Ley en aspectos de promoción de la tecnología y enfocan las actividades de control y registro de contratos desde la perspectiva del distinto contexto económico y tecnológico que se va configurando en la economía internacional para la década de los años noventa.

Las principales innovaciones introducidas por este Reglamento son las siguientes:

-Las empresas pueden concretar libremente convenios y acuerdos de transferencia de tecnología, siempre que tales acuerdos tengan repercusiones beneficiosas para el país, desde la creación de empleo a la promoción de exportaciones, mejora de la productividad, estímulo del desarrollo tecnológico, etc. La empresa dispondrá de tres años para demostrar que el acuerdo de tecnología responde a esta exigencia. En su defecto, se expone a sanciones.

-Se liberaliza totalmente el pago de regalías: las partes podrán



fixar libremente el porcentaje de regalías a pagar por la tecnología contratada, teniendo en cuenta las características particulares de la tecnología que se transfiere y su importancia para enfrentar la competencia internacional, en el mercado local o en los del extranjero.

-Consolidación de la protección del secreto industrial. La obligación de secreto industrial puede tener una duración de hasta diez años y aplicarse a los conocimientos técnicos que se transmiten a través de "Know how". Estas disposiciones propician la transferencia de tecnología dado que un factor limitante del proceso en el pasado, provenia de la inseguridad percibida por el proveedor de tecnología acerca del compromiso del receptor para no divulgar, sin la autorización del primero, los elementos de información tecnológica estratégicos conferidos en el contrato.

-Reducción del poder discrecional del Estado en materia de transferencia de tecnología, que pierde la facultad de:

- . Rechazar el registro de convenios y acuerdos de tecnología que no responden a criterios establecidos por la ley.
- . Subordinar el registro de los convenios y de acuerdos a ciertas obligaciones de orden técnico-económico.
- . Revocar el registro de convenios y acuerdos anteriores.
- . Modificar el de vigencia de los acuerdos previamente concertados por las partes.

De esta manera, todos los contratos de traspaso tecnológico tendrán explícitamente un trato igualitario y la posición

oficial tendrá certidumbre ante los particulares, por estar acotada.

-Liberalización del tratamiento aplicable a los contratos relativos a programas informáticos. La obligación de registrar contratos de este tipo desaparece en el momento en que son aprobados por el usuario final, lo que sucede en el 95 por 100 de los casos.

-Se precisa el concepto de servicios de operación y administración de empresas. No necesitarán registrarse los acuerdos y convenios que no afectan a la toma de decisiones en el seno de la empresa, es decir, el 80 por 100 de los casos.

-Iniciativas tendentes a promover la modernización tecnológica de las empresas. El Registro natural de transferencia de tecnología ve su papel profundamente modificado. De un órgano de control se convierte en un centro de difusión de información tecnológica con miras a ayudar a las empresas a elegir, obtener, adaptar o asimilar las nuevas tecnologías.

El nuevo Reglamento constituye un nuevo marco regulativo en el que el fomento de las fuentes propias de tecnología para el sector industrial cobra mayor importancia, en tanto que el control de las decisiones tecnológicas de las empresas por parte de la autoridad, en los contratos de transferencia de tecnología, se flexibiliza notablemente para permitir que la tecnología se introduzca en las unidades productivas según sus necesidades particulares, es decir, con más eficiencia y facilidad.

Actualmente las patentes de inventos se depositan durante 14 años en México y no son renovables. Su explotación debe iniciarse en un plazo de tres años, de lo contrario podrá ser autorizado por

el Secretariado de Comercio y de Industria un permiso de utilización no exclusiva de la patente.

Pueden emitirse certificados de inversión en lugar de patentes. En este caso, el inventor tiene derecho a recibir los royalties derivados de la utilización del producto. Los certificados de invención pueden emitirse a favor de cualquier invento, incluso los tratamientos de alimentos y de bebidas, se están destinados al consumo humano, y los procedimientos biotécnicos.

Las marcas de fábrica se registran por un período de cinco años y pueden ser renovadas. Una marca de fábrica mexicana pierde todos sus derechos si no ha sido utilizada en el plazo de tres años.

Además México es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

La industria mexicana puede avanzar más rápida y ordenadamente hacia la modernización tecnológica, si cuenta con sistemas modernos de normas, estándares y especificaciones de productos industriales, así como de marcas y patentes. No obstante, se trata de un ambicioso conjunto de acciones y la industrialización independiente de México es todavía discutible al igual que todos los países subdesarrollados.

#### IV. EL COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO HASTA 1982

##### 4.1. Introducción

Lo que nos interesa analizar en este capítulo son algunos aspectos específicos del comportamiento que están determinados no sólo por la naturaleza esencial de las empresas transnacionales, sino también por las particularidades del país de origen y por su capacidad de adaptación a las políticas y a las condiciones económicas de México.

Se Constata que más de la mitad de las filiales establecidas en América Latina están localizadas en los países de mayor mercado interno, Argentina, Brasil y México. Las empresas transnacionales de Estados Unidos y Canadá con el mayor número de filiales en México y las Europeas (con excepción de Holanda) y Japonesas, con predominio de filiales ubicadas en Brasil.

El primer problema metodológico que surge a lo largo de este trabajo es de la definición de las empresas transnacionales que serán objeto del análisis. Según nuestro criterio adoptado en el estudio, consiste en considerar como empresas transnacionales las empresas en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México. Sin embargo por razones prácticas, la participación constituye sólo uno de los canales a través de los cuales el socio extranjero

puede ejercer influencias y adquirir el control de la empresa nacional. Por lo tanto en el estudio hemos utilizado varias fuentes, las cuales los niveles de este porcentaje es diferente. En las estadísticas del Banco de México y otras instituciones sobre empresas extranjeras se considera como tales a las empresas en que la participación de capital extranjero es igual o superior al 5%. (B. Sepúlveda, 1973). En el estudio de Fajnzylber F. y Martínez (1976) se utilizó 15% como porcentaje crítico. Los otros autores no mencionados utilizan el 25% como recomienda el FMI.

En la realidad se constata que la gran mayoría de las empresas con capital extranjero presentan un grado de participación significativamente mayor que el porcentaje "crítico" definido por dichos estudios. Por ejemplo en el estudio de Fajnzylber F. y Martínez (1976), se observa que "el 2.3% de las empresas consideradas tienen una participación de capital extranjero inferior al 25% y superior al 15%, un 18.9 pertenece al tramo entre 25 y 50, y en 64.4% de las empresas la participación es superior al 75%. Aquellas en que la participación es inferior al 25% representan sólo el 1.2% de la producción total de las empresas transnacionales que actúan en México y las que tienen participación superior al 50% generan el 74.2% de la producción total de las empresas transnacionales." Además los resultados obtenidos por distintas fuentes mencionadas en este trabajo coinciden significativamente.

Por lo tanto, desde el punto de vista de los requerimientos de nuestro estudio, aparece como escasamente relevante la diferencia respecto el porcentaje "crítico" utilizado por varias fuentes.

A continuación, se analiza el comportamiento de las empresas transnacionales en algunos temas específicos que permiten complementar y calificar nuestro argumento anterior (primera parte, capítulo II) sobre el papel de dichas empresas en los países subdesarrollados.

#### 4.2. Las empresas transnacionales y el sector externo.

Las relaciones económicas y políticas internacionales se analizan normalmente sobre la base de un esquema conceptual en que los estados son los agentes centrales, que definen sus vinculaciones externas sobre la base de los objetivos y condiciones económicas nacionales. Las empresas transnacionales o nacionales son, en ese esquema conceptual, agentes económicos cuya actividad está subordinada a las regulaciones establecidas por los estados. El proceso de expansión de las empresas transnacionales, que desempeñan una función decisiva en los países de origen y tienen una importancia creciente en los países de destino y en las relaciones económicas internacionales, obliga a replantear ese esquema conceptual.

La magnitud que han alcanzado, el ritmo de crecimiento que las caracteriza y las estrategias globales que orientan la acción de las empresas transnacionales, erosionan la función hegemónica de los estados en la medida en que, en ciertas áreas, se convierten en agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional.

La expansión de las empresas transnacionales plantea la necesidad

de incorporar al análisis del comercio internacional aquellos elementos que derivan de la acción de esas empresas. Específicamente, su capacidad para transferir recursos productivos entre distintos países, para desplazar la producción de bienes en función de la evolución tecnológica en los países de origen y destino para actuar simultáneamente en distintos mercados financieros y generar flujos de comercio en que participa un proveedor y un usuario que responden, ambos, a una función única de utilidad. Esto permite integrar la evolución de la operación de comercio en una función global en la que intervienen el conjunto de las actividades productivas, financieras y de distribución que realizan las empresas transnacionales.

Esta consideración ha conducido a intentar profundizar en el análisis del efecto de la presencia de las empresas transnacionales sobre el sector externo de México.

#### 4.2.1. Breve revisión del modelo de desarrollo (1940-1982), "La sustitución de importaciones".

Las empresas transnacionales en México tienen un comportamiento destacado en la estructura productiva del país. El modelo de desarrollo adoptado por México a partir de 1940, - industrialización mediante sustitución de importaciones- permitió que el capital extranjero aprovechara una serie de medidas que fomentaban el proceso de industrialización.

A partir de la década de los cuarenta la política económica

planteó como objetivo principal el crecimiento económico a través de la industrialización del país, basada en la sustitución de importaciones<sup>1</sup>

La primera etapa de este modelo (1940-1959) - que caracteriza a la mayoría de los países latinoamericanos- se distinguió por un creciente desequilibrio externo. Este proceso se origina en un aumento de la demanda de importaciones de bienes intermedios y de capital necesario para la producción interna de bienes de consumo. A su vez, las exportaciones no crecen en la medida necesaria para cubrir a las importaciones, y es así que para sufragar el creciente déficit externo, el gobierno se endeuda y estimula la inversión extranjera.

La sustitución de importaciones (1959-1970), se caracteriza por el proceso de industrialización agrava cada vez más el desequilibrio externo, y éste se acentúa por el régimen de estabilidad cambiaria que lleva a una creciente sobrevaluación del tipo de cambio.<sup>4</sup>

Esta situación conduce a desanimar las exportaciones y estimular las importaciones, que son más difíciles de sustituir debido a que se concentran en los bienes de capital.

La etapa (1970-1976) se conoce como la de "desarrollo compartido", donde según sus apoloqistas se busca, a posterior, no sólo crecer sino distribuir los logros del desarrollo. El nuevo esquema es semejante al anterior en el sentido de que no

---

<sup>1</sup> Véase King, T. (1970): México: Industrialización and Trade policies since 1940, Oxford University press.

<sup>4</sup> Véase Villareal, R. (1976), Desequilibrio externo en la industrialización de México (1929 - 1975), FCE, México.



toma medidas para solucionar el desequilibrio externo.

En este período se aceleran las presiones inflacionarias externas y, al mantenerse el tipo de cambio fijo, se sobrevalúa el peso, abaratando las importaciones y encareciendo las exportaciones<sup>1</sup>

La consecuencia de esta situación se traduce en la agudización sustancial del desequilibrio externo. Su financiamiento es por medio del endeudamiento con el exterior, y, en grado menor, por la inversión extranjera.

La dependencia del capital extranjero para financiar el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, aunado a los atractivos que encuentra para desarrollar sus operaciones, lo han llevado a tener una participación más relevante en la economía del país. Aunque la importancia de la inversión extranjera, en términos cuantitativos, no es predominante en la economía, si lo es cuando consideramos ciertas ramas del sector manufacturero que se caracterizan por ser las más dinámicas.

En efecto, los incentivos han sido muy amplios aunque no exclusivos para las empresas transnacionales:

- 1) Niveles de precios y tarifas subsidiados.
- 2) Barreras arancelarias, que aíslan al mercado nacional de la competencia extranjera, y
- 3) Financiamiento, a tasas de interés aun negativas.

Este es el marco donde ha operado la inversión extranjera y que, en forma indiscutible, ha favorecido la explotación al máximo de sus ventajas comparativas con respecto a la inversión nacional.

---

<sup>1</sup> Véase Tello, Carlos (1979), La política económica (1970 - 1976), Siglo XXI, México.

Como se observa en el cuadro 2.1, las facilidades otorgadas a la inversión extranjera han permitido que ésta desempeñe un papel cada vez más destacado en el desarrollo industrial del país, importancia clara se observamos que la inversión extranjera acumulada, directa o indirectamente, pasó de un incremento medio anual de 7% en la década de los setenta, a uno de 14% en la década de los ochenta.

Dicha dinámica se ha acelerado, en particular, a partir de 1979 ya que el país se ha integrado cada vez más a un esquema de desarrollo capitalista que implica una participación mayor de la inversión extranjera en su crecimiento económico.

Como se ha demostrado anteriormente que la última etapa que cubre el presente análisis (1976 - 1982), la inversión extranjera experimenta un auge que coincide, paralelamente, con una etapa de acelerado crecimiento de la economía mexicana, el cual se interrumpe a partir de 1982 coincidiendo con el estallido de la crisis.

Como se observa en el cuadro 2.2, la inversión por sectores muestra una creciente tendencia a concentrarse en los sectores manufacturero y de servicios. Dentro del sector manufacturero las actividades que tienden a concentrar la inversión extranjera son, en orden decreciente, la de sustancias y productos químicos, la de productos metálicos, maquinaria y equipo, y la de alimentos, bebidas y tabaco. Cabe sin embargo señalar, que durante el periodo considerado el monto más elevado de inversión extranjera se ha mantenido estable en la industria química, se ha elevado considerablemente en productos metálicos, maquinaria y equipo, y se redujo en alimentos, bebidas y tabaco.

# CUADRO 2.1

## INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA

(Millones de dólares)

<u>Año</u>	<u>N u e v a</u>	<u>%</u>	<u>I E D</u>	<u>%</u>
	<u>Inversión</u>		<u>Acumulada</u>	
1970	200.7	_____	3714.4	_____
1971	168.0	-16.3	3882.4	4.5
1972	189.8	12.9	4072.2	4.9
1973	287.3	51.3	4359.5	7.1
1974	362.2	26.1	4721.7	8.3
1975	295.0	-18.6	5016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5315.8	6.0
1977	327.1	9.4	5642.9	6.2
1978	383.3	17.2	6026.2	6.8
1979	810.0	111.3	6836.2	13.4
1980	1622.6	100.3	8458.8	23.7
1981	1701.1	4.8	10159.9	20.1
1982	626.1	63.2	10786.4	6.2
1983	683.7	9.1	11470.1	6.3
TMAC		9.1		8.4

Fuente: Dirección General de Inversiones y Transferencia  
de tecnología.

## CUADRO 2.2

### DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DENTRO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN AÑOS SELECCIONADOS (1957-1980)

Indus. manuf.	1957	1960	1965	1970	1975	1978	1979*	1980*
Alimentos bebidas y tabaco	15.08	13.43	14.33	14.16	10.88	10.94	10.61	9.37
Textiles e industria del cuero	2.21	2.78	2.08	2.83	2.39	2.19	2.36	2.03
Madera y productos de madera	0.11	0.22	0.16	0.62	0.36	0.27	----	----
Productos de papel imprenta y editoriales	3.75	4.44	6.08	4.32	4.55	4.19	5.07	4.99
Sustancias y productos químicos	30.99	35.37	30.17	29.67	39.07	34.51	32.42	32.27
Productos minerales no metálicos	4.33	5.91	5.42	3.89	4.44	5.00	5.03	5.55
Industrias metálicas básicas	9.63	5.18	3.83	3.70	4.9	5.36	4.29	4.64
Productos metálicos maquinaria y equipo	25.17	21.59	30.83	31.88	32.49	36.92	39.34	40.35
Otras industrias manufactureras	2.30	2.48	1.50	4.75	0.75	0.51	0.88	0.80
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: -Para los años 1957, 1960, 1965 y 1970, de Sepúlveda B. y Chumacero, A., La inversión Extranjera en México, FCE, México.  
 -Los años 1975 1978, Serie Información Económica, Sector Externo, Cuaderno mensual núm. 27.julio 1978, Banco de México.  
 -Los años 1979 a 1980, Indicador del Sector Externo, núm. 48, Cuaderno Mensual, Julio 1982, Banco de México.

Nota: \*Los años 1979 - 1980 sobre maderas y productos de madera está incluida en otras industrias manufactureras.

Teóricamente, la inversión extranjera es vista como positiva en cuanto se considera como una fuente de capital externa, generadora de empleos, importadora de adelantos tecnológicos, y beneficiosa para la balanza de pagos.

Sin embargo, en la práctica los resultados obtenidos de las operaciones de las empresas transnacionales son diferentes, por lo cual se hace necesario estructurar programas específicos que comprometan a la empresa transnacional en la obtención de ciertos objetivos mínimos.

Interesa evaluar el comportamiento de las empresas transnacionales en relación con el comercio exterior y el efecto de su presencia sobre la balanza de pagos.

#### 4.2.2. Las empresas transnacionales y las importaciones de bienes

Se ha observado anteriormente (cuadro 2.2) que las empresas transnacionales están preferentemente ubicadas en los sectores más "modernos", concentrados y dinámicos de la actividad industrial, y han alcanzado una participación significativa en la producción global.

Lo que interesa analizar es la forma en que estas características se proyectan sobre las importaciones de las Empresas transnacionales. En 1970, agrupando las empresas importadoras de acuerdo a su volumen de importaciones, "El 70.5% de las nacionales importan menos de quinientos mil pesos al año, entre las empresas transnacionales ese porcentaje es de sólo 21.3%. El 27.3% de las nacionales importan menos de diez millones y más de

quinientos mil pesos, mientras que el 59.8% de las empresas transnacionales están ubicadas en ese rango de importaciones por empresa."<sup>4</sup>

Es decir, que el volumen de las importaciones de las empresas transnacionales es significativamente mayor que el de las nacionales, como resultado de un proceso productivo basado en técnicas desarrolladas en el exterior y que condiciona a las empresas transnacionales a importar de sus matrices una gran cantidad de bienes asociados al uso de dicha tecnología.

---

<sup>4</sup> Fajnzylber, F y Martínez (1976), Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México, p. 287.

CUADRO 2.3

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES  
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MANUFACTURERAS

	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>
Alimentos	3.0	3.2	3.3	3.5	4.9
Bebidas	0.4	0.6	0.8	0.5	0.5
Tabaco					
Textiles	<u>1.3</u>	<u>1.4</u>	<u>1.3</u>	<u>1.2</u>	<u>1.3</u>
Prendas de vestir y calzado	0.6	0.6	0.8	0.6	0.5
Madera y	0.3	0.2	0.3	0.4	0.1
Corcho					
Papel y	3.4	4.1	3.2	2.8	3.4
Cartón					
Imprenta y editorial	1.3	1.1	1.5	1.5	1.1
Industria	17.3	15.8	16.5	18.7	33.3
Química					
Caucho y hule	2.1	1.9	1.9	2.9	4.1
Minerales no metálicos	4.1	3.9	4.6	4.9	5.3
Productos metálicos	10.1	10.4	10.1	11.2	8.8
Maq. y equipo no eléctrico	9.6	9.3	12.4	14.4	6.9
Maq. y aparatos eléctricos	12.2	34.7	30.5	26.4	19.7
Vehículos y equipos de transporte	30.2	8.1	8.8	6.5	5.1
Manufacturas diversas	4.3	4.8	4.6	4.3	4.8
<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
Importaciones en millones de dólares	2900.9	3990.6	4364.8	2764.5	1243.2

---

Fuente: Elaborado en base de la información del "Sistema de información de Comercio Exterior"

Se observa que las importaciones de las empresas transnacionales tienen alto contenido de insumos y bienes de capital, mientras su incidencia en las importaciones de bienes de consumo es mínima. Para avanzar en la comprensión del fenómeno es preciso descender a nivel de las ramas industriales y evaluar su importancia relativa como destinatarios de productos importados.

Como se observa (cuadro 2.3) que la rama maquinaria eléctrica absorbe aproximadamente un 35% de las importaciones totales de las empresas transnacionales en 1980. Esta rama, más la química representan la mitad de las importaciones totales.

En las importaciones se observan algunas modificaciones importantes. La más significativa es la de vehículos y equipos de transporte, cuyas importaciones pasan de representar del 30% del total en 1979 al 5% en 1983. Esta reducción sustancial es por los instrumentos de política industrial específicamente diseñados para esta rama.

La elevada importancia relativa de las importaciones de las empresas transnacionales y el hecho de que utilizan criterios diferentes al empleado en el resto de las empresas para seleccionar sus fuentes de abastecimiento, incide naturalmente en la capacidad de México para formular su política comercial. Desde el punto de vista de las empresas transnacionales, la presencia de filiales en México adquiere cada vez más importancia como mecanismo de promoción de sus exportaciones.

Para este efecto se estudió la estructura regional de las importaciones en 1972 para aquellas empresas transnacionales con importaciones anuales superiores a un millón de pesos. Los resultados obtenidos muestran que "las empresas transnacionales



norteamericanas adquieren un 74% de sus importaciones en Estados Unidos, la incidencia de los Estados Unidos en las importaciones totales del país es de 60.4, de 56.3 en las estatales y de 62.4% en las privadas nacionales. Para las japonesas el contraste es mucho más acentuado: adquieren un 93.6% en Japón y en el total de las importaciones en México. Japón incide con 3.3% (5.9 para las empresas del Estado y 3.4 para las privadas nacionales. Las ET de Suecia importan 67.2% de su país y su incidencia en las importaciones totales de México es de 1.0% (4.0 en las estatales y 0.7 en las privadas nacionales)."<sup>5</sup>

Es necesario que la política de inversión extranjera tienda a promover las condiciones para una sustitución gradual de las importaciones que realizan las empresas transnacionales y la obtención de un saldo favorable en sus cuentas con el exterior. Para el propósito cobra importancia la necesidad de instrumentar un presupuesto de divisas para estas empresas.

#### 4.2.3. Las empresas transnacionales y las exportaciones de bienes.

Las exportaciones de las empresas transnacionales corresponden, generalmente, a dos de las opciones características con las cuales trabajan las empresas transnacionales para expandir sus operaciones de exportación desde los países subdesarrollados.

- a) Exportaciones mediante la producción de bienes terminados, en las filiales de la misma transnacional en diversos

---

<sup>5</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, pág. 295.

países subdesarrollados o en los países industriales, para su exportación posterior tanto vertical como horizontal.

- b) Exportaciones de industrias intensivas en recursos naturales que transforman materiales abundantes y de costo relativamente bajo para producir principalmente bienes de consumo no duradero e insumos industriales intermedios, que en su mayoría se exportan a países industrializados.

Según el informe de la UNCTAD (1979), la mayor parte del comercio de manufacturas que se origina en los países subdesarrollados se lleva a cabo por intermedio de las empresas transnacionales, lo cual es aún más pronunciado en el caso de los productos nuevos que los países subdesarrollados exportan a los países industrializados. Por ejemplo, en 1977 más del 80% de las exportaciones de productos de aluminio y maquinaria y equipos eléctricos y electrónicos de los países subdesarrollados hacia Estados Unidos se realizó entre empresas afiliadas de la misma empresas transnacional.

En 1975 efectuaron cerca del 70% total de exportaciones de los sectores modernos (manufacturas prioritarias, sin incluir los bienes de consumo no duradero), es decir, cerca del 40% de las de bienes de capital, más del 60% de las de intermedios y más del 90% de las de consumo duradero.

# CUADRO 2.4

## MEXICO: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS,

### POR ORIGEN DE LAS EMPRESAS. 1975

(Millones de pesos)

Tipos de bienes	E m p r e s a s transnacionales		E m p r e s a s nacionales	
	<u>Valor</u>	<u>%</u>	<u>Valor</u>	<u>%</u>
Act i v i d a d e s prioritarias	6408.4	84	8085.7	70
De capital	486.9	6	793.8	7
De consumo no duradero	391.6	5	5271.3	45
De consumo duradero	2387.8	32	198.0	2
Intermedios	3142.1	41	1822.6	16
Actividades no prioritarias	1177.4	16	3402.1	30
Total*	7585.8	100	11,487.8	100

Fuentes: SPP, Dirección General de Estadística, Datos de empresas con participación extranjera, 1975 y Secretaría de patrimonio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Balanza comercial de empresas mexicanas con participación de capital extranjero, 1975, México.

\* La diferencia de las cifras no indican el menos esfuerzo de las ET, si no se compara con el volumen de la producción de los bienes de ambas empresas.

Por otro lado, las exportaciones de bienes de consumo no duradero (prioritarias o no), efectuadas principalmente por productores nacionales, en su mayoría corresponden a los sectores exportadores tradicionales basados en ventajas comparativas convencionales o en el uso intensivo de recursos naturales o de mano de obra.<sup>6</sup>

Lo que interesa evaluar es el comportamiento real en relación con las exportaciones de las firmas establecidas en México y compararlo con el de las firmas nacionales.

Se observa (cuadro 2.4) que las exportaciones de productos manufacturados de actividades prioritarias que hacen las empresas transnacionales se concentran en algunos de los bienes más dinámicos e intensivos en tecnología: intermedios 41%, duraderos 32%, de capital 6% y no duraderos 5%. El resto corresponde a productos de actividades no prioritarias. Las exportaciones de empresas nacionales corresponden en gran medida a bienes de consumo no duradero 45% e intermedios 16%.

Al analizar el volumen de exportación por empresa en 1970 se observa que "En las nacionales, el 74% de las empresas exportan menos de 500 mil pesos por año. En las empresas transnacionales, ese porcentaje es del 65%. En ambos casos una proporción reducida de empresas es responsable por el grueso de las exportaciones.

---

<sup>6</sup> Véase UNCTAD (1979): The industrial policies of developed market economy countries and their effect on the exports of manufactures and semimanufactures from the developing countries. TD/ 230/ Sup. Rev. Ginebra.

CUADRO 2.5

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES  
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MANUFACTURERAS

<u>Ramas</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>
Alimentos	8.3	6.6	6.6	5.4	4.4
Bebidas	3.6	2.8	4.1	4.5	3.3
Tabaco					
Textiles	6.7	7.5	9.3	4.3	2.0
Prendas de vestir y calzado	1.1	1.7	0.6	0.3	0.3
Madera y	0.2	0.4	0.2	0.4	1.7
Corcho					
Papel y	0.4	0.3	0.5	3.5	7.7
Cartón					
Imprenta y editorial	3.3	2.3	2.1	2.7	1.3
Industria	17.9	13.5	18.8	22.8	22.4
Química					
Caucho y hule	1.2	0.5	0.6	0.7	1.5
Minerales no metálicos	3.9	2.8	3.2	3.8	3.3
Productos metálicos	6.0	4.6	5.5	4.5	3.2
Maquinas y equipo no eléctrico	5.0	5.9	7.8	5.9	4.2
Maquinas y aparatos eléctricos	9.4	17.5	6.8	7.8	8.9
Vehículos y equipos de transporte	31.3	31.5	32.3	31.9	31.1
Manufacturas diversas	1.4	2.2	1.4	1.9	4.7
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Importaciones en millones dolares	799.8	1143.4	998.3	818.2	979.9

---

Fuente: Elaborado en base a los datos del Sistema de información de Comercio Exterior.

En las nacionales, el 5% (153 empresas) genera el 76% de las exportaciones totales y en las empresas transnacionales, el 10% (63 empresas) de las empresas explica el 88% del total."<sup>7</sup>

Al estudiar la participación de las distintas ramas industriales en la exportación de las empresas transnacionales, se observa (cuadro 2.5) que las ramas química, maquinaria y aparatos eléctricos, y vehículos y equipos de transporte representan, en conjunto más del 62% de las exportaciones totales en los años 80, 82 y 83. En el resto representan, aproximadamente el 58%.

A diferencia de lo que ocurre en las importaciones, nuestro análisis, en estos cinco años explica que no se produzcan variaciones de importancia en la estructura de exportaciones. Cuando se consideran todos los elementos de la estrategia de las empresas transnacionales no sólo se concentran del esquema tradicional de la ventaja comparativa basado en la ventaja de los costos laborales. Estas exportaciones se explican mejor por los requerimientos de desempeño exportador que las empresas transnacionales imponen para asegurar una sólida posición en el mercado mexicano.

La política de exportación de las empresas transnacionales está condicionada por los intereses de las empresas matrices. Este condicionamiento puede ser impuesto en términos de una prohibición absoluta de exportar sin permiso previo, o limitada la exportación a determinados países: así los beneficios de la exportación son limitados.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, pág. 299.

<sup>8</sup> Véase Sepúlveda, B. y Chumacero, A. (1973): La inversión extranjera en México, FCE, México. P. 35.

Esto es aún más evidente cuando los productos exportados (cuadro 2.5.) tienen un alto contenido de insumos importados y cuando también son importantes "consumidores" de tecnología (cuadro 2.3). De manera similar un enfoque de economía política puede proporcionar una mejor base para conocer la estrategia adoptada por las empresas transnacionales en sus actividades internacionales, lo cual a su vez contribuye a determinar la futura dependencia de las filiales mexicanas de empresas transnacionales respecto de los insumos importados desde otras filiales.

#### 4.2.4. El comercio intrafirma.

El comercio internacional que se canaliza al interior de las empresas transnacionales está determinado, en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios, por criterios inspirados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial como hemos señalado anteriormente, la aplicación de este criterio conduce al establecimiento de corrientes de comercio "intraempresa" eventualmente diferentes de las que se habrían generado en un mercado de proveedores y usuarios independientemente. Esto porque los criterios que regulan el comercio "intraempresa" o comercio cautivo son diferentes de los que regulan el mercado internacional competitivo. Como es lógico, en el comercio competitivo se enfrentan muchos vendedores y compradores y el vendedor busca obtener el precio más alto posible y el comprador

el más bajo posible. En el comercio "intrafirma" la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución.

La significación de este comercio está asociada al volumen de inversión directa y, por consiguiente, al nivel de actividad de las filiales en el exterior y a los sectores y países en que actúan. La situación se plantea en forma diferente en los sectores extractivos y manufactureros. En los primeros, el comercio intraempresa se refiere básicamente al flujo de las materias primas desde las filiales hacia la matriz u otras filiales, donde se procesan o distribuyen. En el caso de aquellas filiales del sector manufacturero que están orientadas principalmente al mercado interno de los países en que actúan, que es el caso más frecuente, el comercio intraempresa está constituido principalmente por el flujo de equipos, componentes y materiales desde la matriz hacia las filiales.

El comercio intraempresa tiene tres componentes:

- 1) Exportaciones desde la matriz hacia las filiales (equipos, componentes y materiales).
- 2) Exportaciones desde las filiales hacia la matriz.
- 3) Exportaciones entre filiales. Sólo las primeras dos afectan a la balanza comercial del país de origen, pero el conjunto de las tres constituyen el comercio intraempresa.



## CUADRO 2.6

### EXPORTACIONES DE AUTOPARTES SEGUN LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN 1984

(porcentajes)

<u>Empresas</u>	<u>Exportaciones relacionadas</u>	<u>País de destino</u>
<b>Grupo 1: Empresas, locales</b>		
	<b>Exportaciones indirectas</b>	
Arbomex	96	EU (100)
Bocar	70	EU (30), Brasil (30), RFA (30).
Cifunsa	100	EU (100)
Grupo Industrias	0	EU (100)
Mar - Hino	100	EU (100)
Rassini	10	EU (95), Canadá (5)
Tebo	20	EU (50), Francia (50)
Vehículos y Componentes	0	Venezuela (90)
<b>Grupo 2: Empresas Extranjeras</b>		
	<b>Exportaciones a afiliados</b>	
Bendix Mexicana	0	EU (80), Taiwán (10), Corea (10)
Carplastic	100	EU (75), Canadá (22)
Chrysler Saltillo	100	EU (100)
Ford Chihuahua	100	EU (60), Canadá (40)
General Motors en Ramos Arizpe	100	EU (100)
Metalza	100	EU (100)
Nemak	88	EU (52), Canadá (48)
Sector Autopartes Condumex	50	EU (100)
Spicer	98	EU (100)
Vitroflex	100	EU, RFA, Brasil

---

Fuente: Kurt Unger, Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz, FCE, El Colegio de México, 1990.

Como el caso de la industria maquiladora de México, el flujo de manufacturas desde las filiales hacia las matrices adquiere importancia cuando se trata de plantas industriales orientadas al abastecimiento del mercado del país de origen y al mercado internacional, (véase capítulo V).

No se dispone de información respecto al volumen de este comercio intrafirma para las filiales establecidas en México. Sin embargo, para evaluar el impacto potencial que pueden ejercer las prácticas de sobrefacturación de importaciones, Fajnzylber formuló una hipótesis, comparando con la remesa de utilidades a los distintos países de origen de las empresas transnacionales. Según los resultados de la hipótesis se observa que "La hipótesis "baja" de sobrefacturación (20%) los recursos transferidos bajo esa modalidad alcanzan un valor de 120 millones de dólares. Para la hipótesis "alta" (50%), la cifra se eleva a 300 millones. Este año (1972) la remesa de utilidades alcanzó a 136 millones de dólares."<sup>9</sup>

Las exportaciones intrafirma obedecen a una estrategia global de las empresas transnacionales que ven las exportaciones mexicanas como fuentes temporales o permanentes para el conglomerado mismo. La exportación de estos productos depende de condiciones ajenas a la empresa matriz o sus filiales.

---

<sup>9</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada. P. 298.

## CUADRO 2.7

### EXPORTACIONES DE QUIMICOS

POR LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES EN 1984

(porcentajes)

Productos y empresa	Exp. a afiliado	Integración nacional	Destino
<u>Grupo 1: "mercancías"</u>			
<u>Acidos policarboxilos</u>			
Derivados Maleicos	0	Alta (100)	Asia Este
Primex	0	Alta (75)	China Indonesia
Síntesis Orgánicos	0	Alta (80)	EU, Taiwan
<u>Acido Fluorhidrico</u>			
Química Fluór	80	Alta (80)	EU
<u>Cloruro polivinilico</u>			
Primex	0	Alta (80)	Japón
<u>Fibras Sintéticas</u>			
Industrias Resistol	4	Alta (80)	EU, A. Latina
<u>Grupo 2: "Productos modernos"</u>			
<u>Tintes y barnices</u>			
Química Hoechst	90	Bajo (5)	Brasil
Basf Mexicana	70	Baja (30)	Centroamérica
<u>Productos de plástico</u>			
Productos Darex	92	Baja (40)	Costa Rica
<u>Farmacéuticos</u>			
Searle de México	100	Baja (40)	Brasil
Química Hoechst	100	Media (50)	América Latina
<u>Películas</u>			
Industria Fotográfica Latinoamericana	100	Media (60)	Brasil

Fuente: Idem, cuadro 2.6

Como indica el cuadro 2.6, la empresa matriz de Estados Unidos y la filial canadiense son los destinos principales de esas exportaciones. Las exportaciones de las autopartes generadas por empresas conjuntas entre las mismas empresas transnacionales ensambladas y grandes conglomerados locales que poseen ventajas en la producción debido a su experiencia en campos relacionados. Tal es el caso de la exportación de parabrisas fabricados en plantas relativamente modernas (vitroflex), cabezas de motor (nemak), componentes de plástico (carplastic) y guarniciones de cable (condumex). La mayoría de estas exportaciones son intrafirma, aunque en algunos casos se colocan en los mercados abiertos. Condumex exporta a un gran número de compradores independientes en Estados Unidos.

Los exportadores nacionales de autopartes constituyen un caso diferente. Su propensión a exportar es moderna porque su mercado principal es interno.

En el cuadro 2.7 se clasifica a las exportaciones de químicos en dos grupos claramente diferenciados: Los productos nuevos, modernos e innovadores que se usan en el comercio intrafirma y bienes que se comercian abiertamente en los mercados internacionales. Estos bienes son insumos intermedios estandarizados sujetos a la competencia de costos en los mercados mundiales. Algunas exportaciones de mercancías (grupo 1) pueden ser intrafirma. Tal fue el caso de química flúor, que exportaba hacia Estados Unidos.

Las empresas como Primex, Síntesis Orgánicas y Resistol, por su integración con la oferta interna de materias primas básicas, muestran economías de alcance.

En el grupo 2, las exportaciones intrafirma de químicos son mucho menos dependientes de las ventajas de recursos naturales. De hecho, algunos de estos productos sólo tienen un nivel de integración del 40%, la mitad de otras mercancías. En estos casos, el comportamiento de las exportaciones se debe en gran parte a la estrategia global de las empresas transnacionales estos productos se exportan principalmente a otras naciones latinoamericanas.

En cada caso, las empresas transnacionales distribuye su producto regionalmente entre sus plantas, integrando sus productos en un intercambio mutuo de exportaciones e importaciones cuya ventaja comparativa no siempre es evidente.

De lo anterior se desprende que en el comercio intrafirma existen diferencias en los tipos de empresa y de producto, no sólo en función de la propiedad nacional o extranjera, sino del tamaño y la posición de la filial mexicana dentro de la estrategia de integración vertical u horizontal del conglomerado.

#### 4.2.5. Balance de las operaciones de comercio exterior y el efecto de las empresas transnacionales sobre la balanza de pagos.

Las operaciones de comercio exterior de las empresas transnacionales son deficitarias y su incidencia en el déficit generado por el conjunto de la industria es significativa. Nos interesa entonces evaluar la magnitud de ese déficit, su incidencia en el déficit comercial del país, y la participación

de las distintas ramas industriales en la explicación de la diferencia entre exportaciones e importaciones totales de las empresas transnacionales.

Se constata (cuadro 2.8) que entre 1971 y 1981 el déficit comercial de las empresas transnacionales pasa de 479 a 3700 millones de dólares. Estas cifras representan un 54% y un 104%, respectivamente, del déficit comercial del país en esos años. En 1979 esa proporción fue del 73 y en 1980 del 98%.

Para 1982 y 1983 dicha proporción se ha reducido notablemente, 30% y 0.14% respectivamente.

Para evaluar la incidencia de cada rama en el déficit global es necesario referirse a los valores absolutos.

#### CUADRO 2.8

##### PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

##### EN EL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO (1971 - 1983)

(Millones de dólares)

<u>Años</u>	<u>Saldo Total</u> (1)	Saldo ET (2)	(2/3) (3)%
1971	-891	-479	54
1976	-2714	-887	33
1979	-2915.07	-2125.8	73
1980	-3092.47	-3043.78	98
1981	-3145.43	-3720.18	104
1982	6855.7	-2042.40	30
1983	13176.11	-178.80	0.14

Fuente: -De los años 1971 y 1976 la información se tomó de "Información Económica y Social Básica", SPP, p. 31.  
-Empresas transnacionales, de 1979 a 1983 se tomó del "Sistema de Información de Comercio Exterior". Su participación del capital extranjero es igual o superior a 5%.

Se observa (cuadro 2.9) que respecto al déficit total de las empresas transnacionales de 3367 millones de dólares en 1981, a la rama maquinaria y aparatos eléctricos le correspondieron 1263 millones (1185 en 1980), a la industria química, 532 millones, a la maquinaria y equipo no eléctrico 461 millones y a productos metálicos 388 millones. Estas cuatro ramas representan el 78.5% del déficit.

El déficit comercial generado por la industria conduce a incrementar los requerimientos de endeudamiento externo y la presencia de las empresas transnacionales en la industria nacional facilita la obtención de ese financiamiento. Pero, al mismo tiempo, los antecedentes expuestos pueden permitir que se revise el papel de las empresas transnacionales en el marco de una política de exportaciones y que se haga más apremiante la necesidad de que dichas empresas compensen sus importaciones con un mayor dinamismo en sus exportaciones. Así se reduce su efecto sobre el déficit de la balanza comercial del país. Una política de fomento a las exportaciones debe ser objetivo en la estrategia de crecimiento económico, y para este fin se debe condicionar la inversión extranjera a compromisos de exportación y vigilar su cumplimiento.

Hasta ahora se ha analizado el efecto de las empresas transnacionales sobre la balanza comercial. Es preciso integrar este efecto con el de los flujos financieros. Normalmente cuando se establece la empresa transnacional, entran al país recursos bajo la forma de inversión directa.

## CUADRO 2.9

### SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS

#### TRANSNACIONALES POR RAMA INDUSTRIAL

(Miles de dólares)

Ramas	1979	1980	1981	1982	1983	Particip. en déficit de 198
Alimentos	-20657.1	-53305.4	-75954.4	-53592.3	-17159.5	2.3
Bebidas	18024.2	9586.1	7870.3	21939.9	25822.9	-0.2
Tabaco	---	---	---	---	---	---
Textiles	17397.3	31253.1	37696.1	1119.1	3376.1	-1.1
Prendas de vestir y calzado	-8763.4	-6369.4	-27121.7	-13214.0	-3881.8	0.8
Madera y corcho	-5379.4	-3772.2	-9699.1	-7252.4	14431.6	0.3
Papel y carton	-94309.4	-159312.3	-133730.2	-50180.8	33567.3	4.0
Imprenta y editorial	-11979.7	-14696.3	-43288.8	-19836.4	-76.7	1.3
Industrias Químicas	-357826.5	-474557.4	-532842.5	-330194.9	194975.4	15.8
Caucho y hule	-51745.3	-71070.6	-76964.7	-75661.7	-36005.3	2.3
Minerales no metálicos	-87286.8	-122293	-149871.8	-104075.7	-34258.8	4.5
Productos metálicos	-243330.9	-362732.8	-388030.9	-272518.9	-80287.6	11.5
Maq. y equipo no eléctrico	-237180.4	-304301.8	-462560.6	351303.7	-45445.6	13.7
Maq. y aparatos eléctricos	-279055.8	-1185169.9	-1263142.9	-666582.0	-158522.5	37.5
Vehículos y equipos de transporte	-625178.4	35835.5	-62017.0	80972.7	241451.16	1.8
Manufactureras diversas	-113849.3	-177241.9	-188348.6	-103958.8	-12979.6	5.6
TOTAL	-2101111.9	-2858148.3	-3367006.8	-1944339.9	-264943.7	100.0

Fuente: Elaborado en base a los datos del sistema de información de Comercio Exterior.



CUADRO 2.10

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA NETA

POR ACTIVIDADES. 1975 y 1980

(Millones de dólares)

	<u>Absolutas</u>	<u>%</u>	<u>Absolutas</u>	<u>%</u>	<u>Varia</u> <u>ción</u>
Total	5016.7	100	8458.8	100.0	68.7
Industria	3769.0	75.13	6559.8	77.55	74.0
Comercio	571.9	11.40	754.5	8.92	31.9
Servicios	350.2	6.98	716.5	8.47	104.6
Extractivas	317.6	6.79	419.6	4.96	32.1
Otras	8.0	0.16	8.4	0.10	5.0

---

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología. Secretaria de Patrimonio y Fomento Industrial.

Como se observa en el cuadro 2.10, al término de 1980, la distribución de la inversión extranjera Directa por actividades se muestra el incremento porcentual que cada uno de los cuatro rubros principales - industria, comercio, servicio y "extractivas" - tuvieron en comparación con 1975.

Esto hizo que el peso de la inversión estadounidense llegara a su punto más bajo en los períodos mencionados - 69% - como resultado de la competencia entre las naciones desarrolladas y la política "de diversificación" del Estado mexicano.

## CUADRO 2.11

### INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA

#### POR PAISES DE ORIGEN

(1970 - 1975 - 1980)

	1970	1975	1980	Variación 1980/197 (% sobre las cifr absolutas)
Total (Millones de dólares)	3714.4	5016.7	84.58	68.6
Participación de:				
EE.UU	79.4	70.1	69.0	66.0
RFA	3.4	6.2	8.0	117.6
JAPON	0.8	4.3	5.6	399.1
SUIZA	2.8	2.0	5.9	119.6
G.B.	3.3	5.5	3.0	(8.c)
ESPAÑA	N.5	0.9	2.4	349.1
SUECIA	1.3	1.0	1.5	152.8
CANADA	1.6	2.9	1.5	(12.7)
TOTAL 8 PAISES (%)	92.6	92.9	96.9	

---

Fuente: Para 1970, los porcentajes de participación están calculados con base en los datos del Banco de México. Información Económica Sector Externo. Cuaderno 3, Junio de 1978. Las cifras absolutas y los porcentajes de 1975 y 1980 son de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de la Secretaría de patrimonio y Fomento Industrial, 1981.

Mientras las empresas transnacionales aseguran su posición en el mercado interno, su expansión se realiza parcialmente con recursos generados interna y parcialmente con incrementos de inversión directa.

Aunque más lentamente en términos porcentuales en el primer lustro de los setenta, debido a la "incertidumbre" del cambio de Gobierno y a los efectos de la crisis, la tendencia de la inversión extranjera directa no sólo continuó ascendente sino que se aceleró en los últimos años, merced a la política estatal de fomento, dedicando la mayor proporción - más del 77% - a la industria manufacturera, a la cual le siguieron en importancia el comercio y la minería - aunque ésta disminuyó entre 1975/1980 - con lo que dichas actividades representaron, en este último año, más del 94% del total acumulado. Lo más destacado del período sea: la recuperación de la inversión del exterior en la minería, después de haber llegado a su punto más bajo en 1971, el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa a las actividades petroleras.

El crecimiento proporcionalmente menor de las inversiones (cuadro 2.11) de los EE.UU. Las cuales evolucionaron en un 66.0% entre 1975 y 1980 frente a aumentos del 399.1% de las Japonesas, 349.1% de las españolas, 152.6% de las alemanas.

CUADRO 2.12

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

FLUJO ANUAL DE LA INVERSION PARA LOS AÑOS SELECCIONADOS

(Millones de dólares)

Años	Ingresos por Nuevas Inversiones Directas (1)	Egresos por (utilidades remitidas, regalías y asistencia técnica e Intereses y otros pagos)	S a l d o por IED
1970	200.7	345.8	(144.5)
1971	168.0	381.1	(213.1)
1972	189.8	451.6	(261.8)
1973	287.3	528.4	(241.1)
1974	362.2	633.7	(271.5)
1975	295.0	699.0	(404.0)
1976	299.1	781.6	(482.5)
1977	327.1	753.1	(426.0)
1978	383.3	822.7	(439.4)
1979	810.0	961.1	(151.1)
1980	1622.0	1644.3	(22.3)
1981	1701.1	2546.6	(845.5)

Fuente: (1) Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencias de Tecnología.  
(2) 1970 - 1978 Banco de México, S.A., Indicadores Económicos.  
1979 -1981 Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

NOTA (2): Todos los pagos efectuados están asociados a la inversión extranjera directa.  
Los Egresos de 1979 - 1981 coinciden con las cifras registradas en ambas fuentes. Sin embargo, desde 1970 - 1978, las cifras registradas por la Dirección General de inversiones no son disponibles.

Considerando el conjunto de la inversión extranjera directa en México, si observa (cuadro 2.12) que desde 1970-1981 con excepción del año ochenta, la diferencia entre las nuevas

inversiones directas de cada año y la remesa de utilidades, regalías y asistencia técnica y otros pagos, se ha venido incrementando notablemente. En 1970 el déficit era de 144 millones de dólares, en 1975, pasa a 404 millones de dólares, a 482 millones en el 76, 439 millones en el 79 y en 1981 alcanza 845 millones de dólares.

Es decir las cifras de inversión extranjera directa en relación a los ingresos y su egresos, podemos ver que sale, en promedio, dos veces más de lo que entra.

En esa fase del proceso de expansión de flujo de capitales hacia el exterior por concepto de utilidades, regalías y asistencia técnica y otros pagos, tenderá a superar los aportes de nuevas inversiones directas.

### CUADRO 2.13

#### SALDOS FINANCIEROS DE LA INVERSION

#### EXTRANJERA DIRECTA (1966 - 1977)

(Millones de dólares)

	1966-1970	1971-1975	1976-1977
1. ENTRADAS	711.0	1330.0	428.8
2. SALIDAS	1358.0	2629.2	1394.5
3. SALDO	(647.8)	(1299.2)	(965.7)
Media Anual del Saldo	(129.6)	(259.8)	(482.9)
Relación 2/1	1.9	1.9	3.3

---

Fuente: Banco de México, S.A.

Las cifras muestran (cuadro 2.13) una clara tendencia al deterioro de los términos de intercambio financiero. Mientras en el quinquenio de 1966-1970 el saldo anual desfavorable de las relaciones monetarias de la inversión extranjera directa con el exterior era de 129.6 millones de dólares, para el siguiente llega a 259.8 millones, y casi duplica en los años 1976 y 1977 (482.9 millones de dólares). Esto es, que en el primer período por cada dólar que era registrado en la balanza de pagos como ingreso de capital, salían un dólar noventa centavos más, en relación que se deteriora tan aceleradamente, que sólo once años después salían tres dólares treinta centavos por dólar recibido. En esta situación de dependencia, aunque se observan ciertas dificultades, por el comportamiento de las empresas transnacionales, el estado mexicano tiene la principal responsabilidad.

En 1973 el impacto estimado de las empresas transnacionales industriales sobre la cuenta corriente del país, "alcanza a 1020 millones de dólares en circunstancias que el déficit total en cuenta corriente es de 1332 millones. En 1971 y 1972 el déficit de las empresas transnacionales supera el total para el país. Es decir, en esos años, el conjunto de la economía nacional, excluidas las empresas transnacionales del sector industrial tuvo superávit. En 1970 el déficit de las empresas transnacionales fue de 760 millones de dólares y el déficit total alcanzó a 946 millones. En suma, el déficit en cuenta corriente generado por las empresas transnacionales del sector industrial alcanza en promedio un volumen del mismo orden de magnitud que el déficit

total del país en cuenta corriente."<sup>10</sup>

Por último, al examinar la situación a nivel de ramas industriales, considerando para cada rama su balanza comercial y diferencia entre ingresos de capital y egresos de servicios, en 1970 se observa que "en todas aquellas ramas con déficit externo importante, el saldo comercial negativo representa una proporción muy alta de déficit total. El caso extremo está dado por la rama automotriz en que el déficit comercial es de 152 millones de dólares y el saldo negativo en las operaciones financieras alcanza sólo a 10 millones de dólares. Para el conjunto de la industria manufacturera, el déficit comercial de las empresas transnacionales fue de 508 millones de dólares y el déficit "financiero" (inversión directa, menos servicios) de 142 millones. Es decir, el déficit comercial representa el 78% del déficit total."<sup>11</sup>

De lo anterior se desprende que, la balanza de pagos de México ha sido seriamente afectada por las operaciones de las empresas transnacionales en sus dos grandes divisiones, la de mercancías y servicios y la de capitales, debido a que las importaciones de mercancías y servicios, los pasajes internacionales, los pagos por dividendos, intereses y otros pagos han sido desde hace mucho tiempo, más altos que sus contrapartes, en especial las exportaciones, los créditos del exterior a estas firmas y las nuevas inversiones directas de las mismas.

---

<sup>10</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, p. 314.

<sup>11</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, p. 315.

#### 4.2.6. Las empresas transnacionales y la transferencia de tecnología.

En la primera parte, (capítulo 2) se estudiaba el papel de las empresas transnacionales en la transferencia de tecnología a nivel internacional que nos servirían de referencia para el análisis que se hace sobre la incidencia de estas empresas en el proceso de adquisición de tecnología de México.

La llamada transferencia de tecnología constituye en realidad el proceso mediante el cual los países subdesarrollados alquilan o adquieren la tecnología indispensable para desarrollar un proceso de industrialización. Sin embargo, los países receptores reclamaban una serie de cuestiones relacionadas a la importación de dicha tecnología. Se destacaba en primer lugar el hecho de que la característica básica del mercado internacional de tecnología era altamente monopolizada por un reducido grupo de países -alto grado de concentración de la oferta- y desvinculado realmente, en la mayoría de los casos, de las necesidades del desarrollo. La transferencia de técnica a países subdesarrollados, incorporada en bienes intermedios o de capital y proporcionada "sin costo alguno" por sus dueños o compañías consultoras intermedias, o comprada en el mercado, puede no aumentar la capacidad técnica del país receptor o convertirse en fuente de dependencia técnica que comprometerá en breve tiempo enormes desembolsos de divisas, y a largo plazo, costos políticos y sociales aún más elevados.

Lo que interesa en este capítulo es analizar la forma en que estas tendencias generales se manifiestan en México.



CUADRO 2.14

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS  
TRANSNACIONALES, PRIVADAS NACIONALES Y ESTATALES  
EN LOS PAGOS POR TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, 1971  
(Regalías y asistencia técnica)

Ramas	Empresas Transnacional es	Empresas nacionales privadas	Empresas estatales	Total
	%	%	%	%
Alimentos	93.3	6.4	0.3	100
Bebidas	89.6	10.4	—	100
Tabaco	100.0	—	—	100
Textiles	72.0	28.0	—	100
Calzado y prendas de vestir	42.4	57.6	—	100
Madera y Corcho	—	100	—	100
Muebles	—	100	—	100
Papel y celulosa	87.1	12.9	—	100
Editoriales e imprensa	57.4	42.6	—	100
Cuero y piel	39.0	61.0	—	100
Hule y caucho	97.3	2.7	—	100
Química industrial	80.8	19.1	0.1	100
Química farmacéutica	86.0	14.0	—	100
Derivados del petróleo y carbón	95.8	4.2	—	100
Minerales no metálicos	31.2	68.8	—	100
Metálicos básicos	51.3	33.2	15.5	100
Productos Metálicos	86.1	13.9	—	100
Maquinaria no eléctrica	61.5	38.5	—	100
Maquinaria eléctrica	83.2	16.8	—	100
Equipo de transporte	86.9	11.2	—	100
Otras manufacturas	59.0	41.0	—	100
	79.8	19.5	0.7	100
Total	114.8	28.1	0.9	143.7
valor de pagos mil. dólares)				

Fuente: Secretaria de Hacienda y crédito público, tomado de Fajnzglber, F y Martínez, Las ET expansión a nivel mundial ... 1976, FCE, México, p. 325.

Según el estudio de Fajnzylber y Martínez, en 1971 el 86% de los pagos por transferencia correspondían a la industria manufacturera. Como se observa (cuadro 2.14) el 79.8 de los pagos efectuados por empresas de la industria manufacturera se originan en las empresas transnacionales, un 19.5 en privadas nacionales y sólo 0.7% en las empresas del Estado. Las únicas ramas en que las empresas nacionales privadas originan una proporción mayoritaria de los pagos, son: calzados y prendas de vestir, madera y corcho, muebles, cuero y minerales no metálicos. Las empresas estatales alcanzan su mayor participación (15.5%) en metálicos básicos (siderurgia).

Por otra parte, para el conjunto de la industria manufacturera, se constata que prácticamente no hay diferencias en la estructura regional de los pagos, "Las empresas transnacionales destinan el 72.9% de sus pagos a Estados Unidos, las privadas nacionales el 74.7% y las estatales un 64.6%."<sup>12</sup>

Dicha semejanza en la estructura regional de las empresas transnacionales y las privadas nacionales refleja que la presencia de las filiales influyen significativamente en el comportamiento tecnológico de las empresas mexicanas que proveen y utilizan los bienes que ellas producen y conduce además a una creciente dependencia de la tecnología importada.

Sin embargo existe una clara diferencia entre la tecnología adquirida por las filiales y las empresas mexicanas, en cuanto a los créditos de selección de la tecnología y el grado de control que se ejerce sobre la utilización de la tecnología

---

<sup>12</sup> Idem, p.334

importada.<sup>13</sup>

En la primera diferencia, son las propias empresas transnacionales que adoptan la decisión de establecerse con vistas a retener un mercado de exportación, ampliar su mercado. Para la empresa mexicana, al menos teóricamente, existe la posibilidad de explorar el mercado internacional y seleccionar aquellas tecnologías que presentan las condiciones de eficiencia y comerciales más favorables. La segunda diferencia, es obviamente cuando se incorpora al país por medio de filiales, las empresas transnacionales retienen un control total sobre la utilización de la misma y sobre las modificaciones que pueden introducirse en México. En el caso de las empresas mexicanas, cabe la posibilidad, condicionada por la estructura y la política industrial del país, de que el procesamiento de la tecnología importada conduzca a elevar la capacidad competitiva internacional inclusive respecto a los países proveedores. Estos tipos de argumentos se describe en términos generales más adelante desde el punto de vista de la política de mexicanización.

El debate principal sobre la transferencia de tecnología en México es el siguiente:

- 1) Sobre los pagos que efectúan las filiales a sus matrices y su efecto en la tecnología transferida.
- 2) Sobre el efecto de los pagos por las importaciones tecnológicas sobre la balanza de pagos.
- 3) Sobre la composición de las patentes concebidas y marcas

---

<sup>13</sup> Véase Wionezck, M.S. (1974), La transferencia internacional de tecnología, El caso de México, FCE, México.

registradas por las empresas transnacionales del sector industrial.

- 4) Sobre el contenido de la tecnología adquirida por las filiales, la composición relativa de "tecnología de producción" y "tecnología de consumo".

La consideración básica del primer debate consiste en el hecho de que la tecnología que se transfiere por medio de las filiales es la que las empresas transnacionales generan en los mercados en que actúan. Con base en la información que las empresas proporcionan a la Secretaría de Hacienda respecto al destinatario de los pagos por regalías y asistencia técnica en 1971, se analizaron que "las 40 empresas cuyos pagos superan los 600.000 dólares, de ellas, 38 son empresas transnacionales, de las cuales 31 pagan el 100% a sus matrices, 2 el 90% a las matrices y 5 tienen como destinatario a empresas cuya vinculación con la filial se desconoce."<sup>14</sup>

Es natural que en el proceso los proveedores locales sean inducidos a adquirir los equipos y las tecnologías que las filiales conocen y están habituadas a utilizar y éstos son normalmente los de su país de origen. Sin embargo puede ejercer un efecto tecnológico indirecto sobre el resto del aparato productivo de México.

En lo que se refiere al pago por transferencia de tecnología, como se ha demostrado anteriormente efectivamente tiene efecto sobre la balanza de pagos. WIONCZEK (1974) afirmaba que " Las salidas de capital tienen tendencia a crecer y a agravar el desequilibrio exterior de la balanza de pagos no se correlaciona

---

<sup>14</sup> Fajnzylber, F y Martínez (1976), Obra citada, p. 339.

con una mayor capacidad de exportación por uso de tecnología más eficiente. La mayor parte de las adquisiciones refleja una diversificación en el proceso de sustitución de importaciones, y no una modernización con fines de exportación.<sup>15</sup>

La comparación entre la entrada de inversión directa en un año dado y la remesa de utilidades, regalías y asistencia técnica de ese año puede objetarse teóricamente, en el sentido de que esa entrada de capitales representa una adición de stock de inversión directa acumulada, y en cambio los servicios remitidos al exterior son el resultado precisamente de esa inversión total acumulada. La comparación mide el impacto sobre la balanza de pagos de ese año, pero no constituye una evaluación de balance actualizado a lo largo del tiempo de las operaciones de inversión directa.

El otro aspecto, se relaciona que la presencia de las empresas transnacionales se ve asociada la creciente importancia del sistema de patentes y marcas que juega un papel muy importante en la estrategia de control tecnológico.

El debate sobre este tema se concentra en dos aspectos. En primer lugar porque la proporción de patentes en explotación es muy baja. Según BARRET, P. J. (1973), "En México se utilizarían entre un 5 y un 10% de las concedidas"<sup>16</sup> Este grupo pertenece a lo que se ha dado en llamar "tecnología de producción" la que esta determinada por la necesidad de sustituir la mano de obra por el capital.

---

<sup>15</sup> Wionczek, M. S. (1974): Obra citada, p. 70-71

<sup>16</sup> Barret, P. J. (1973): The role of patents in the sale of technology in México, p. 615.

En segundo lugar, porque las patentes en explotación distinguen entre aquellas que corresponden a equipos y productos novedosos y aquellas que protegen bienes que se diferencian de los existentes por ciertas características formales. Este tipo de patentes, que protegen la diferenciación de productos, y las marcas, se incluyen en la "tecnología de consumo" que pretenden lograr una expansión en el mercado por medio de la acelerada introducción de nuevos productos y la diferenciación de los existentes sin cambio de importancia la calidad del producto. En el caso de las marcas, el objetivo central que se persigue es el de promoción comercial.

Al analizar la relación de patentes concedidas y marcas protegidas de una muestra de empresas transnacionales que actúan en el sector industrial desde 1945 hasta 1970, FAJNZYLBBER y MARTINEZ han concluido de que "En las ramas productoras de bienes de consumo se concentran el 32.4% de las patentes y el 60.5% de las marcas. En las ramas de consumo no durable el número de marcas normalmente más que duplica el número de patentes. En bebidas aparecen 12 patentes concedidas y 199 marcas. En alimentos se han concedido 278 patentes y 1397 marcas. En vestuario y calzado las patentes suman 23 y las marcas 123."<sup>17</sup>

Es decir según las cifras anteriores, el contenido de la tecnología por la cual se efectúan esos pagos tiene un componente de "tecnología de consumo" significativo. En cuanto a la "tecnología de producción" su transferencia a las filiales queda determinada por la racionalidad interna a la empresa, que es la que orienta la expansión de las empresas transnacionales.

---

<sup>17</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, p. 347.

NADAL (1977) nos dice que "El sistema de patentes otorga a la empresa extranjera el derecho a producir directamente el artículo patentado, o bajo licencia conceder su producción a un tercero, pero también le concede el derecho exclusivo de importar el producto del país que haya obtenido la concesión de la patente"<sup>18</sup>

Para finalizar, BLOMSTROM (1985) afirmaba que la tecnología está físicamente ubicada en México, pero su selección, valoración y utilización responde a políticas que no necesariamente coincidirán a lo largo del tiempo con los objetivos de la estrategia industrial que el país pueda ir definiendo.<sup>19</sup>

De las consideraciones expuestas anteriormente se ha apuntado la forma en que se manifiestan ciertas dificultades en la transferencia de Tecnología. En nuestra opinión, aparte de las características financieras o institucionales y del contenido de la transferencia tecnológica, la incorporación de ésta a la estructura productiva y su efecto positivo en la organización social de México, dependen casi exclusivamente de la habilidad del país para establecer su propia capacidad de absorción del conocimiento tecnológico recibido, de acuerdo con las prioridades que señala su modelo de desarrollo, y con su habilidad para usar este conocimiento en la creación de técnicas más avanzadas o más apropiadas a su situación.

---

<sup>18</sup> Nadal Alejandro (1977), "Multinacional Corporation and Transfer of Tecnology. The Case of Mexico" en Germides D. Transfer of Tecnology by Multinational Corporations, OECD, Paris, p. 219-250.

<sup>19</sup> Véase Blomstrom, Magnus (1985), El comportamiento de las empresas nacionales y extranjeras en México. Una revisión del estudio de Fajnzylber y Martinez, Tarrago Trimestre Económico, número 1 (205), México.

Esta capacidad interna no puede dejarse en manos de fuerzas del mercado y empresas privadas cuyos objetivos y necesidades distan considerablemente de las metas sociales de México en proceso de industrialización. Esta capacidad está en relación con la habilidad del estado mexicano para diseñar apropiadamente políticas de investigación y desarrollo que busquen eliminar los problemas en el sistema educativo local, la escasa producción de investigación y desarrollo en las instituciones académicas y la demanda de patrones tecnológicos de sus consumidores finales, en el sector público o en el privado.

Esto no quiere decir que el actual gobierno mexicano es capaz de asumir dichas tareas tanto políticas como económicas. Dicha afirmación necesita otro tipo de análisis, sobre todo en el paquete político.

#### 4.3. Las empresas transnacionales y la distribución del empleo e ingresos en México.

La mayor productividad por hombre podrá traducirse en un diferencial de remuneraciones. Sin embargo, la mayor productividad tiene sentido desde el punto de vista de la empresa en la medida en que permita obtener un margen de beneficio más alto por unidad de capital invertido. Es decir, la mayor productividad es interesante en el caso en que, aun requiriendo una mayor dotación de capital por hombre y transfiriendo parte del incremento de productividad a las remuneraciones, el resultado global que se obtiene es una tasa más alta de



rentabilidad.

## CUADRO 2.15

### EMPRESAS MANUFACTURERAS EN MEXICO

POR GRUPOS DE PERSONAL OCUPADO. 1960-1970

Empresas por grupos de personal ocupado	Número de establecimientos	Personal ocupado	Remuneraciones
Totales 1960 (1)	101212	972	738.0
Empresas pequeñas(a)	99643	457	231.0
Empresas medianas(b)	1337	281	266.0
Grandes empresas(c)	232	234	241.0
IED (1960)	632	132	234.9
Total Nacional (1970)	118983	1520	2541.8
Empresas pequeñas(a)	116242	652	671.9
Empresas medianas(b)	2343	486	931.6
Grandes empresas(c)	398	382	938.3
IED (1970)	1110	312	823.2
IED (1973)	—	402	1410.0
ETN (1970)	247	215	932.8

---

Fuentes: Censos industriales, Banco de México, muestra del estudio, OIT.

(1) Los totales nacionales para 1960 industria minera y manufacturera.

(a) Hasta 100 trabajadores.

(b) De 101 a 500 trabajadores.

(c) De 501 a más trabajadores.

\* Las ETN consideradas dentro de las más grandes cuentan con un promedio de 868 trabajadores.

## CUADRO 2.16

### EMPRESAS MANUFACTURERAS EN MEXICO POR GRUPOS DE PERSONAL OCUPADO. 1960-1970 (porcentajes)

Empresas por grupos de personal ocupado	Número de establecimientos	Personal ocupado (miles)	Remuneraciones
Total Nacional 1960	100.0	100.0	100.0
Empresas pequeñas	98.5	47.0	31.3
Empresas medianas(b)	1.3	29.0	36.0
Grandes empresas(c)	0.2	24.0	34.7
IED 1960	0.6	13.6	31.8
Total Nacional, 1970	100.0	100.0	100.0
Empresas pequeñas	97.7	42.9	26.4
Empresas medianas	2.0	32.0	36.6
Grandes empresas	0.3	25.1	37.0
IED (1970)	0.9	20.5	32.4
IED (1973)	—	26.4	55.5
ETN (1970)	0.2	14.1	36.7

---

Fuentes: Elaboración propia en base de la información del cuadro 2.15.

Nota: La IED, esta constituida por empresas medianas y grandes.

En síntesis, puede suponer que al efectuar la verificación de las empresas nos muestra un gran número de pequeñas empresas, que tanto para 1960 como para 1970 abarcan un 98% del total de los establecimientos industriales.

Dichas empresas absorbían para 1960 el 47% de la fuerza de trabajo en este sector, reduciendo su participación a 42.9% de la fuerza de trabajo manufacturera para 1970. En tanto las grandes empresas, las cuales en 1960 constituían el 0.2% del total de los establecimientos, aumentan a 0.4% para 1970, concentrando una cuarta parte de la fuerza de trabajo total.

La IED, constituida por empresas medianas y grandes, y que en 1960 ocupaba el 13.6% (frente el 53% de las empresas nacionales) del total de la fuerza de trabajo industrial con sólo el 0.6% (frente 1.5% de las empresas nacionales) de los establecimientos, aumenta su participación en fuerza de trabajo para 1970 a 20.5% (57.1% nacionales) con el 0.9% (2.3% nacionales) de los establecimientos de este sector.

Por su parte, las empresas transnacionales dentro de las más grandes empresas de México representan el 0.2% del número de establecimientos manufactureros del país y absorben sólo el 14.1% de la fuerza de trabajo en este sector para 1970.

En cuanto a las remuneraciones en 1960 el 13.6% del personal ocupado, en la IED recibían 234.9 millones de dólares, mientras el 47% de las empresas pequeñas recibían 231 millones de dólares. La cifra de remuneraciones de la IED de este mismo año representa el 46% de las remuneraciones del 53% del personal ocupado en las empresas medianas y grandes.

En 1970 el 20.5% del personal ocupado en la IED recibían 823.2 millones de dólares, mientras el 42.9% de las empresas pequeñas recibieron sólo 671.9 millones de dólares. Además la cifra de remuneraciones de la IED de este mismo año representa el 44% de las remuneraciones del 57.1% del personal ocupado en las

empresas medianas y grandes.

El monto de los ingresos laborales, aspecto que parece muy variable de una rama a otra, concentrándose los ingresos más altos en aquellas empresas controladas por el capital monopolista, extranjero o nacional, y que crecen con cierta rapidez; en el caso opuesto tenemos una gran cantidad de pequeñas empresas, principalmente de bienes de consumo, actividades primarias y ciertos servicios, cuyos trabajadores a veces ni siquiera logran el salario mínimo, presentándose una gran polarización entre unos y otros. Debido a estas características, sería un error realizar comparaciones de ingreso entre el total de empresas nacionales y las ETN, ya que existen miles de pequeñas y medianas empresas, muchas de éstas a nivel artesanal, que haría que las diferencias de tamaño fuesen enormes.

Por lo tanto, hemos preferido comparar el ingreso de los trabajadores de las empresas transnacionales en relación al ingreso laboral en las grandes y medianas empresas en general. Para ellos hemos tomado aquellas empresas clasificadas de acuerdo a la Dirección General de Estadística Comprendidas dentro de las 54 ramas industriales y que constituyen una selección de empresas medianas y grandes - nacionales y extranjeras - y cuyas remuneraciones al trabajador son relativamente altas.

# CUADRO 2.17

INGRESO ANUAL PER CAPITA AL TRABAJADOR EN EMPRESAS CON IED,  
ETN, Y EMPRESAS COMPRENDIDAS DENTRO DE LAS 54 RAMAS INDUSTRIALES

1970/1973

(Miles de dólares)

Actividades	5 4 R a m a s Industriales (a)		Empresas con IED (b)		ETN (c)
	1970	1973	1970	1973	1973
Total	2.6	3.6	2.6	3.5	4.4
I. Bienes de consumo no duradero	2.1	3.0	2.0	n.d	4.1
Alimentos	1.8	2.4	1.8	n.d	4.0
Bebidas	3.3	4.2	2.7	n.d	4.3
Tabaco	3.2	4.2	1.4	n.d	4.3
Textiles	2.1	3.3	2.3	n.d	3.5
Calzado y vestido	n.d	---	1.6	n.d	3.5
Madera y corcho	1.7	2.3	1.2	n.d	---
Muebles y accesorios	2.1	2.7	2.1	n.d	---
Cuero y conexos	n.d	n.d	2.8	n.d	---
Imprentas y editoriales	n.d	n.d	3.0	n.d	4.1
II. Bienes intermedios	3.0	4.0	3.0	n.d	4.2
Papel y derivados	3.1	3.9	2.6	n.d	4.6
Hule	5.1	7.8	4.6	n.d	7.0
Química	3.0	3.8	3.3	n.d	3.9
Der. del petroleo y carbon	2.9	3.3	3.7	n.d	5.6
Minerales no metálicos	2.7	4.0	2.6	n.d	4.1
Metálicas básicas	3.0	3.7	2.7	n.d	4.1
Productos metálicos	2.9	3.8	2.4	n.d	3.4
III. Bienes de consumo duradero y de capital	2.9	3.8	2.6	n.d	4.6
Maquinaria no eléctrica	3.1	3.6	2.7	n.d	3.9
Maquinaria eléctrica	2.5	3.1	2.1	n.d	4.3
Equipo de transporte	3.1	4.4	3.3	n.d	5.1
IV. Manufactura diversa	n.d	n.d	2.5	n.d	3.8

Fuentes: (a) Estadísticas sobre las 54 ramas industriales, Dirección General de Estadística.  
(b) Banco de México.  
(c) Muestra sobre 254 empresas transnacionales (El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: El caso de México) Víctor M. Bernal, OIT.

De acuerdo al cuadro 2.17 se observa que:

1. Los trabajadores industriales de las empresas transnacionales, caracterizados en gran parte con mano de obra calificada y una gran productividad, se encuentran dentro de los trabajadores mejor pagados en México.
2. Como dentro de las 54 ramas industriales se encuentran empresas de cierta importancia, tanto nacionales como extranjeras, suponemos que éstas en determinadas ramas pueden estar incluyendo sólo empresas transnacionales, como es el caso del tabaco, hule, bebidas y química, de ahí que los ingresos per cápita sean iguales a los de las ETN.
3. El ingreso per cápita en las empresas con IED y aquellas comprendidas en las 54 ramas, es igual para el año 1970 (2.6 miles de dólares), presentándose una ligera diferencia par 1973 (3.6 miles de dólares, en las 54 ramas, 3.5 miles en las empresas con IED).
4. Para 1973 se presenta una gran diferencia en el ingreso per cápita entre las empresas transnacionales y las empresas con IED, aún cuando dentro de estas últimas están comprendidas las ETN (4.4 miles de dólares en ETN y 3.5 miles en empresas con IED).

Para completar las características del ingreso al trabajador en las empresas transnacionales, hemos retomado algunos punto ya vistos por Bernal (1976).

1. Se nota una tendencia a la disminución de diferencias entre el ingreso de os obreros y empleados, sobre todo en el caso del sector industrial, relación que ha evolucionado a favor de mano de obra directa: la relación ingreso per cápita/

empleados obreros de la IED en México fue de 2.6% en 1963, 2.2% en 1970 y 2.1% en 1973; tendencia que se acorta en algunas actividades industriales, como es el caso del caucho que de 1963 a 1970 bajó de 1.6% a 0.9%.<sup>20</sup>

2. No existen diferencias salariales significativas en cuanto al promedio de ingresos por trabajador de la IED en México y el trabajador de las ETN estadounidenses en países subdesarrollados.<sup>21</sup>
3. De acuerdo a la muestra de 252 casos, el ingreso per cápita para las ETN es de 4414.8 dólares, sin embargo, internamente estas empresas presentan una gran polarización de ingresos, en forma tal que el 27.2% de los trabajadores apenas recibe un 11.9% del ingreso total, un 44.9 ubicado a nivel medio recibe el 35.5% del ingreso; en tanto que el 27.9% restante -localizado en la parte alta de la pirámide- recibe el 52.6% del ingreso.<sup>22</sup>
4. En el sector industrial, el 27.8% de los trabajadores perciben el 12.4% del ingreso, un 45.3% recibe el 36.4% y el 26.9% restante absorbe el 51.2%.<sup>23</sup>
5. "La sofisticada tecnología que utilizan por lo general las empresas transnacionales es una presión para pagar elevados sueldos y salarios, ya que requieren una mano de obra calificada y más costosa; esto se explica no sólo a la

---

<sup>20</sup> Bernal, Sahagún (1976) y otros: El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. El caso de México. OIT (ONU), UNAM, México - Ginebra.

<sup>21</sup> Ibid. : P. 120-121.

<sup>22</sup> Ibid. : P.123.

<sup>23</sup> Ibid. : P. 126-127.

fuerza del trabajo directamente productiva, sino a la amplia gama de técnicos, nacionales y extranjeros, en administración y mercado -tecnia (vendedores, publicistas, etcétera)- usualmente de altos ingresos por su escasez relativa." <sup>24</sup>

Por lo tanto se confirman empíricamente que la utilización de una tecnología intensiva en capital e inadaptada a la dotación de recursos locales y a la dimensión del mercado interno tiene efecto sobre el nivel de empleo. Es decir la tecnología utilizada obedece a las necesidades de las empresas transnacionales tiende a ser ahorradora de mano de obra. Las actividades de dichas empresas inciden negativamente en la distribución del ingreso, por las diferencias salariales entre los trabajadores de esas empresas y los del resto de la economía.

Este mayor nivel de remuneraciones se justifica desde el punto de vista de las filiales, en la medida en que esté asociado a un nivel de productividad mayor que el absorbido por el incremento de salarios. Sin embargo la participación de los salarios en el valor agregado fuese más alta en las firmas nacionales que en las filiales. Al efectuar esta comparación se verifica que "en promedio la participación de las remuneraciones en el valor agregado es 20% más alta en las firmas nacionales que en las empresas transnacionales y 40% en los sectores productores de bienes de consumo. En los sectores productores de durables la relación es idéntica para ambos grupos de firmas."<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Bernal, Sahagún (1976): Las corporaciones multinacionales y la distribución del ingreso en México, en problemas del desarrollo, núm. 27 México.

<sup>25</sup> Fajnzylber, F. y Martínez (1976): Obra citada, p. 218.



Finalmente el comportamiento de las empresas transnacionales en la distribución del empleo e ingresos refleja las tendencias generales señaladas al estudiar su expansión a nivel internacional. Esto no significa que dichas empresas no han contribuido en absoluto al nivel de empleo en México, su contribución es mucho mejor en la industria maquiladora que en la industria manufacturera, aunque su estrategia global de ventaja comparativa se mantiene, (véase capítulo V).

#### 4.4. El control sobre las empresas transnacionales y la política de mexicanización.

En la siguiente discusión se trata de ampliar los tres argumentos principales, los cuales no podemos demostrar que carecen totalmente de base; debido a que hay argumentos para defender cada uno de ellos.

El primer argumento se trata de que ¿En qué sentido es posible afirmar que hay más posibilidades de que los intereses económicos de los capitalistas mexicanos sean paralelos al interés nacional de lo que puedan serlo los intereses de los capitalistas extranjeros?.

Según varios autores, difícilmente podríamos evaluar algún tipo de argumento de "paralelismo" en lo que se refiere a los efectos perjudiciales que se atribuye a las empresas transnacionales. Por ejemplo, no queda muy claro cómo los socios mexicanos mostrarías diferencias de interés con respecto a la matriz de la transnacional con respecto a la evasión de impuestos, a la

concentración del poder económico, a la tecnología de trabajo intensivo utilizada, o a la adquisición de firmas más pequeñas. Sin embargo, en algunas áreas podrían aparecer ciertas divergencias entre los intereses de los capitalistas mexicanos y los de los capitalistas extranjeros, en el caso de que los intereses de los primeros corran paralelos a los objetivos de industrialización del gobierno: la reinversión de beneficios en México, la racionalización de la firma local.

Los propietarios nacionales reinvierten sus beneficios en México a que lo hagan las transnacionales, pues se considera que estas últimas están descapitalizando al país receptor al remitir sus beneficios a la matriz en el exterior.

El accionista mexicano fuera económicamente más razonable reinvertir en México de lo que pudiera ser la multinacional. El mexicano sepa más acerca de las oportunidades de inversión que ofrece el país y tal vez estaría en mejor disposición y tendría más capacidad para transferir sus inversiones hacia otras áreas, mientras que subsidiaría de la multinacional puede verse restringida por la estrategia global de la matriz, así como por sus propias líneas de producción.

Algunas de las técnicas que se emplean para enviar el capital al extranjero dependen de la racionalidad global de la firma: una subsidiaría puede sostener una aparente irracionalidad en términos de beneficios menores, debido a los precios artificialmente elevados de los insumos que compra a la matriz u otra subsidiaría porque estos precios por otra parte pueden ser racionales en términos de la totalidad de los beneficios internacionales. Lo mismo podría decirse de las críticas que se

han hecho a las transnacionales que hasta han afectado negativamente, la balanza de pagos del país receptor: las restricciones que la matriz impone a las exportaciones de sus subsidiarias están diseñadas para proteger otras operaciones internacionales; la subvaluación de las exportaciones a través de la transferencia de precios o la sobrevaluación de las importaciones, con frecuencia a través del comercio triangular pueden aumentar los beneficios globales. Sin embargo, para México esta política de la corporación significa un costo muy elevado en términos de valiosas divisas; el uso de una cierta tecnología puede ser más costoso para la subsidiaría y drenar más divisas que una alternativa adecuada, pero si la que vende la materia prima o la maquinaria es la matriz, entonces desde este punto de vista esa tecnología puede ser económicamente racional.

En la medida en que lo que es racional para la firma local es congruente con el interés nacional de México, dar a los nacionales el control a través de la participación mayoritaria, permite la creación de un grupo cuyo interés en la racionalización de la firma sobre una base local es paralelo al interés nacional. Los accionistas mexicanos, que intentan maximizar los beneficios o el crecimiento, trataran de minimizar el costo de la maquinaria y de la materia prima estarán interesados también en que los pagos por tecnología, regalías y servicios no sean demasiado elevados; además tampoco quieren subevaluar las exportaciones o sobreevaluar las importaciones; y en cambio estarán interesados en fomentar más que en restringir las exportaciones. En la medida en que estos intereses mantienen el capital y las divisas en México, lo que es bueno para el

capitalista mexicano es bueno para México.

Es posible que si bien a las empresas transnacionales también le interesa por una parte su propia integración vertical en el marco de sus operaciones internacionales, por otra parte no le interesa la integración de sus proveedores locales, compartir o adoptar su tecnología, que son actividades que podría n estimular el crecimiento industrial a través de vínculos con otros sectores. Sin embargo, los accionistas mexicanos podrían estar interesados en esa integración sobre todo si los grandes accionistas son los principales grupos económicos. Es posible que estos grupos ya estén involucrados en industrias que sean proveedores potenciales o pueden tener recursos que le permitan beneficiarse de los mercados que pude proporcionarle la transnacional. Es posible que le interese alentar a la subsidiaria para que busque en México los insumos de maquinaria y de materia prima.

El segundo argumento se refiere más bien a que el control que el estado puede ejercer sobre las empresas de propiedad mexicana, es mayor que el que puede ejercer sobre las empresas transnacionales. De ahí que sigue el argumento, la mexicanización de un firma que significa la participación mayoritaria de mexicanos, permitirá que esta firma pueda ser orientada hacia los objetivos de industrialización nacional.

El alcance del control que el estado mexicano puede ejercer llega hasta donde llegan las fronteras mexicanas. Como las principales decisiones que toman las empresas transnacionales se toman fuera de estas frontera, en las oficinas de la matriz, podría pensarse que la recuperación de la participación mayoritaria en manos mexicanas pondría estas decisiones al

alcance del gobierno mexicano.

El buen funcionamiento de las firmas que pertenecen a extranjeros al igual que las que pertenecen a mexicanos, depende en gran medida de la buena disposición del gobierno: las licencias de importación, los impuestos, el acceso a créditos y las facilidades de infraestructura representan una poderosa y amplia gama de instrumentos de precisión y de control que podrían aplicarse tanto a los propietarios mexicanos como a los extranjeros.

El Estado puede ejercer un mayor control sobre una firma determinada en dos áreas principales:

La primera se refiere a la que sea más fácil obligar a los mexicanos a ajustarse a la que a los esfuerzos de actividad en las que puede aplicarse la lógica del "paralelismo", por ejemplo, en las áreas en las que los intereses económicos de la firma son congruentes con, o por lo menos no se operan a los objetivos gubernamentales.

La segunda área se refiere a las relaciones entre la matriz de la multinacional y el gobierno del país receptor en el que está establecida. La mexicanización, sigue el argumento, pondrá las actividades de una subsidiaria de la multinacional fuera del alcance del control gubernamental del país de residencia de la matriz.

Algunos críticos del impacto que pueden tener las empresas transnacionales sobre las empresas nacionales y sobre la burguesía nacional. Se afirma que las empresas multinacionales compran las firmas domésticas existentes, las colocan fuera del alcance del control local y debilitan a la burguesía nacional.

La mexicanización libera a la subsidiaría del control que desde el extranjero, puede ejercer la matriz o el gobierno del país de residencia de esa matriz. Una vez que la firma ha escapado al control del exterior, entonces es posible que sea más sensible a los mecanismos de control con que cuenta el estado mexicano. Por último, el tercer argumento es que en una economía predominantemente privada el interés nacional es por definición el interés del capital nacional, y por lo tanto la promoción de la inversión mexicana a través de la mexicanización, es la promoción del interés de México.

La manera más obvia en la que la ley de 1973 "promueve la inversión mexicana", es, desde luego, el requerimiento que establece en el sentido de que todas las empresas transnacionales, así como otras entidades o individuos extranjeros, que buscan hacer nuevas inversiones en México y todas las firmas de propiedad extranjera que desean expandirse o lanzarse en nuevas líneas de producción deben hacer inversiones conjuntamente con capital mexicano.

La manera más obvia en la que la ley de 1973 "promueve la inversión mexicana", es desde luego, el requerimiento que establece en el sentido de que todas las empresas transnacionales, así como otras entidades o individuos extranjeros, que buscan hacer nuevas inversiones en México y todas las firmas de propiedad extranjera que desean expandirse o lanzarse en nuevas líneas de producción deben hacer inversiones conjuntamente con capital mexicano.

En lo que se refiere a la aplicación política el gobierno ha hecho mucho más que presionar a las transnacionales para que

vendan parte de las acciones a inversionistas mexicanos; en ocasiones el propio gobierno ha hecho esfuerzos extraordinarios para ayudar a estos últimos para que puedan comprar las acciones. En México el capital es escaso y caro, y el mercado de valores y de bonos es bastante débil. En esta situación resulta muy difícil para los inversionistas mexicanos acumular el capital que supone la compra del 51 por ciento de la propiedad de cualquier empresa.

En unos cuantos casos ha sido la misma transnacional la que ha prestado el dinero para que los inversionistas mexicanos compren sus acciones, préstamos que estos últimos pagan con los beneficios que les aportan las acciones.<sup>26</sup> Lo más común es que los inversionistas mexicanos compren un pequeño porcentaje de acciones, y que el 51 por ciento restante sea colocado en fideicomiso. Para las transnacionales este esquema y otros similares resulta atractivo en vista de las diferentes ventajas que ofrece el gobierno en términos de miembros fiscales y de licencias de importación, y que en principio estarían reservadas a las empresas debidamente mexicanizadas.

La mexicanización puede ser vista como un medio para proteger y promover la inversión mexicana. Desalienta la adquisición de firmas ya establecidas por parte de extranjeros, así como la intervención de inversiones extranjeras en los sectores en los que podría desplazar a la competencia local que cumple una función satisfactoria, y obliga a las transnacionales a asociarse con los inversionistas locales. En general la política

---

<sup>26</sup> Véase Aguilar M., Alonso (1986): Estrategia del capital extranjero en México, en varios autores, el Capital Extranjero en México, Editorial Nuevo Tiempo, México.

de mexicanización pretende garantizar que las decisiones se tomen a nivel nacional y no a nivel internacional fortalece el poder y la posición de los inversores mexicanos.

Sin embargo, ninguno de estos tres argumentos justifica plenamente la política de mexicanización, como sería de esperar, pero cada uno de ellos ofrece una justificación limitada. Si lo que buscamos es una justificación de la mexicanización durante el período analizado, tal vez podamos encontrarla en una combinación de los tres. Es posible considerar que los tres argumentos se complementan de alguna manera entre sí: que la efectividad de uno refuerza la del otro.

Finalmente cabe destacar que hasta principios de los años ochenta, la economía mexicana fue altamente protegida lo cual ha sido un elemento importante para que las empresas transnacionales operan sus actividades con limitada competencia y alta rentabilidad. Este es uno de los factores más importantes del comportamiento de dichas empresas observadas en este capítulo. Actualmente la economía mexicana es una de las más abiertas del mundo y a diferencia de lo que ocurrió en el pasado, los recursos de la inversión extranjera representan una aplicación directa en la esfera productiva, con una trascendencia más inmediata en variables claves como la producción, el empleo y el consumo. Sobre este aspecto se analiza en detalle más adelante.

#### 4.5. Resumen y conclusiones.

- La inversión por sectores muestra una creciente tendencia



a concentrarse en los sectores manufactureros, tales como en las actividades de las sustancias y productos químicos, la de productos metálicos, maquinaria y equipos de transporte y los alimentos y bebidas.

- El comportamiento de las empresas transnacionales en México respecto del sector externo refleja las tendencias generales señaladas al estudiar su expansión a nivel internacional (primera parte, capítulo II).
- La acción de las empresas transnacionales en el sector manufacturero tiene un impacto y cuantitativamente importante sobre el sector externo de México y su actividad se ha desplazado de los sectores tradicionales a los más dinámicos de la economía nacional.
- La rama maquinaria eléctrica absorbe aproximadamente un 35% de las importaciones totales de las empresas transnacionales en 1980. Esta rama, más la química representan la mitad de las importaciones totales. Dicha operación ha contribuido significativamente en el déficit de la balanza comercial. Es necesario que la política de inversión extranjera tiende a promover las condiciones para una sustitución gradual de las importaciones de dichas empresas para obtener un saldo favorable en sus cuentas con el exterior.
- Las exportaciones de productos manufacturados de actividades prioritarias que hacen las empresas transnacionales se concentran en algunos de los bienes más dinámicos e intensivos en tecnología. Las ramas química, maquinaria y aparatos eléctricos, y vehículos y equipos de

transporte representan, en conjunto, más del 62% de las exportaciones totales en los años 80, 82 y 83. En el resto representan, aproximadamente el 58%. Las exportaciones de las empresas transnacionales no sólo se concentran del esquema tradicional de la ventaja comparativa basado en la ventaja de los costos laborales, sino también para asegurar una sólida posición en el mercado mexicano. La mayor parte de los insumos son importantes y en su mayoría, estos insumos se compran en la empresa matriz. Las exportaciones de las filiales se venden en mayor cantidad a la matriz o a otras filiales de la misma empresa.

- En el comercio intrafirma existen diferencias en los tipos de empresas y de producto, no sólo en función de la propiedad nacional o extranjera, sino del tamaño y la posición de la filial mexicana dentro de la estrategia de integración vertical u horizontal del conglomerado. En el caso de la industria maquiladora de México, el flujo de manufacturas desde las filiales hacia las matrices adquiere importancia cuando se trata de plantas industriales orientadas al abastecimiento del mercado del país de origen y al mercado internacional, (véase capítulo V).
- Entre 1971 y 1981 el déficit comercial de las empresas transnacionales pasa de 479 a 3700 millones de dólares. Estas cifras representan un 54% y un 104%, respectivamente, del déficit comercial del país en esos años. En 1979 esa proporción fue del 73% y en 1980 el 98%. Evaluada la incidencia de cada rama en el déficit global de la industria, el déficit total de las empresas transnacionales

fue 3367 millones de dólares en 1981, a la rama maquinaria y aparatos eléctricos le correspondieron 1263 millones (1185 en 1980). Este saldo por ramas de los intercambios con el exterior de las empresas ofrece la posibilidad de mostrar cuales de ellas presentan los desequilibrios externos más elevados.

- Integrando el efecto con los flujos financieros, la diferencia entre las nuevas inversiones directas de cada año y la remesa de utilidades, regalías y asistencia técnica y otros pagos, se ha venido incrementando notablemente. En 1970 el déficit era de 144 millones de dólares, en 1975, para a 404 millones de dólares, a 482 millones en el 76, a 439 millones en el 79 y en 1981 alcanza a 845 millones de dólares. Es decir, las cifras de la inversión extranjera directa en relación a los ingresos y sus egresos, podemos ver que sale, en promedio, dos veces más de lo que entra. En esa fase del proceso de expansión el flujo de capitales hacia el exterior por concepto de utilidades, regalías y asistencia técnica y otros pagos, tenderá a superar los aportes de nuevas inversiones directas.

Respecto a los saldos financieros de la inversión extranjera directa, en el quinquenio de 1966 - 1970 el saldo anual desfavorable de las relaciones monetarias de la inversión extranjera directa con el exterior era de 129.6 millones de dólares, para el siguiente llega a 259.8 millones, y casi duplica en los años de 1976 y 1977 (482.9 millones de dólares).

Esto es, que en el primer período por cada dólar que era registrado en la balanza de pagos como ingreso de capital, salían un dólar noventa centavos más, y sólo once años después salían tres dólares treinta centavos por dólar recibido.

De lo anterior se desprende que, la balanza de pagos de México ha sido seriamente afectada por las operaciones de las empresas transnacionales:

- 1) La contribución positiva de las entradas de capital, cuando las inversiones nuevas de las empresas transnacionales son financiadas realmente con recursos externos.
  - 2) El efecto de la repatriación de utilidades, regalías y pagos de intereses.
  - 3) El efecto neto sobre las exportaciones y las importaciones debido a las operaciones corrientes de las subsidiarias de las empresas transnacionales.
- En 1971 el 86% de los pagos por transferencia correspondían a la industria manufacturera. En este mismo año el 79.8% de los pagos efectuados por empresas de la industria manufacturera se originan en las empresas transnacionales, un 19.5% en privadas nacionales y sólo 0.7% en las empresas del Estado. Sin embargo no hay diferencias en la estructura regional de los pagos, las empresas transnacionales destinan el 72.9% de sus pagos a Estados Unidos, las privadas nacionales el 74.7% y las estatales un 64.6%. Se ha demostrado que dichas transferencias de recursos tienen efectos en la balanza de pagos.

- Existe una clara diferencia entre la tecnología adquirida por las filiales y las empresas mexicanas, en cuanto a los criterios de selección de la tecnología y el grado de control que se ejerce sobre la utilización de la tecnología importada.
- La mayor parte de los pagos que efectúan las empresas industriales corresponden a flujos internos de las empresas transnacionales y este hecho permite una sobrevaloración de la tecnología transferida.
- En el periodo analizado, se ha intensificado fuertemente el número de patentes concedidas pero su explotación es muy baja (sólo de un 5 a 10% de ellas). En las ramas productoras de bienes de consumo, el número de marcas supera al de las patentes concedidas en una proporción considerable. Del análisis ilustrado por las informaciones disponibles, el contenido de la tecnología por la cual se efectúan esos pagos que tienen un componente de "tecnología de consumo" significativo. En cuanto, a la "tecnología de producción" su transferencia a las filiales queda determinada por la racionalidad interna a la empresa, que es la que orienta la expansión de las empresas transnacionales.
- De las consideraciones expuestas anteriormente se ha apuntado la forma en que se manifiestan ciertas dificultades en la transferencia de tecnología de México hasta principios de los años ochenta. Sin embargo, la capacidad de absorción del conocimiento tecnológico recibido, de acuerdo con las prioridades que señala su

modelo de desarrollo y para usar este conocimiento en la creación de técnicas más avanzadas en la responsabilidad del Estado Mexicano. Esta capacidad interna no puede dejarse en manos de fuerzas del mercado y empresas privadas, cuyos objetivos y necesidades distan considerablemente de las metas sociales de México en proceso de industrialización.

Por último no podemos llegar a una conclusión absoluta de que la tecnología importada hacia México en el período analizado no ha tenido ninguna aportación al crecimiento económico. A pesar de las limitaciones observadas, desde muy temprano, la realidad de las relaciones económicas internacionales nos demuestra que a través de las empresas transnacionales es la única forma posible de adquirir tecnología y de modernizar el aparato productivo.

- La utilización de una tecnología intensiva en capital e inadaptada a la dotación de recursos locales y a la dimensión del mercado interno tiene efecto sobre el nivel de empleo. Es decir, la tecnología utilizada obedece a las necesidades de las empresas transnacionales tiende a ser ahorradora de mano de obra.

## V. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MÉXICO.

### 5.1. Introducción.

La existencia y desarrollo de la industria maquiladora en México

se explica fundamentalmente por la participación de la inversión extranjera directa.

La Resolución General número 1 emitida en 1973 por la recientemente creada Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE), estableció la excepción a la regla de participación extranjera minoritaria en todo negocio en México (49%-51%), para las inversiones en empresas maquiladoras. Es decir, se permitió la participación extranjera hasta en un 100% en estas últimas. El significado de la industria maquiladora en México es interpretado de manera distinta por los diferentes sectores. Entre los que sobresalen los siguientes:

- "Operación de maquila: el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación."
- "Maquiladora: la empresa, persona física o moral a la que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila y exporte la totalidad de su producción."
- "Programa: la declaración de actividades de operación de maquila y sus documentos anexos presentados por una empresa de acuerdo a los formatos que para tal fin establezca la secretaría ..."

Los requisitos fundamentales para que se pruebe a las empresas su programa de maquila de exportación son los siguientes:

- Exportar la totalidad de su producción.
- Utilizar la capacidad ociosa para exportar.
- Ubicarse preferentemente en zonas determinadas como

prioritarias para el desarrollo industrial, no autorizándose su establecimiento en zonas de elevada concentración industrial.

En la práctica la industria maquiladora constituye una excelente oportunidad para que la planta nacional pueda adquirir tecnología barata o gratuita, a través de la interacción que se puede desarrollar con proveedores nacionales e industrias maquiladoras que compiten en el mercado internacional, para elevar el grado de experiencia industrial, tanto del trabajador como del técnico e ingeniero que laboran en una industria acostumbrada a trabajar con estándares de calidad internacionales, experiencia que puede permearse hacia la industria nacional (desde el punto de vista del capital nacional), mediante el establecimiento de empresas y el desarrollo de las oportunidades de negocios generados por la propia presencia de firmas relacionadas de forma directa con la globalización de la economía.

Partiendo de este punto en lo que sigue examinaremos brevemente la política industrial mexicana en general y luego entramos a la industria maquiladora que nos permite finalizar el presente capítulo.

## 5.2. La inversión extranjera directa y la política industrial mexicana.

Las operaciones de las empresas transnacionales en México han sido analizadas en muchos estudios durante largo tiempo. Los resultados reflejan una preocupación por la pérdida de control



mexicano en sectores líderes de la economía, al mismo tiempo reconocen la necesidad de una inversión que refleje las prioridades de las autoridades.

Un estudio realizado por UNGER, KURT (1985) merecen examen<sup>27</sup>. Unger dividió las exportaciones en categorías prioritarias y no prioritarias, de acuerdo con las clasificaciones usadas en el plan de desarrollo industrial de 1979-1982. (Cerca de 60% de la producción total pertenecía a la categoría prioritaria en ese plan). Unger descubrió que en 1980 el 25% de las exportaciones pertenecía a actividades no prioritarias. Las exportaciones restantes, de actividades prioritarias, se dividen como sigue: 47% eran bienes de consumo duraderos y no duraderos, 21% eran bienes intermedios y sólo 7% eran bienes de capital. El 30% de las exportaciones de compañías nacionales pertenecía a actividades no prioritarias (1975), y sólo 16% de las exportaciones de empresas extranjeras pertenecía a la categoría no prioritaria. El 45% de las exportaciones de empresas nacionales era de bienes de consumo no duraderos (sólo 5% de las exportaciones de empresas extranjeras se encontraba en esta categoría). En cambio, el 73% de las exportaciones de empresas extranjeras era de bienes de consumo duraderos o de bienes intermedios (mientras que las empresas nacionales sólo tenía 18 por ciento).

Unger descubrió que el 91% de los bienes prioritarios cuyas exportaciones eran grandes y constituían una parte importante de la producción era manejado por sólo 74 empresas extranjeras. El

---

<sup>27</sup> Véase Unger, Kurt (1985), competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana, México. El colegio de México.

contenido de importación de la mayoría de las exportaciones es muy alto (cerca de 37 centavos de importaciones por cada dólar de exportaciones de manufacturas), excepto en las actividades no prioritarias en que los recursos mexicanos constituyen la base de las exportaciones (que sólo requieren 4 centavos de importaciones por cada dólar de exportaciones). El contenido importado de las exportaciones fue alto en la industria automotriz, la de equipo eléctrico, la de químicos básicos, la farmacéutica y la de bienes de capital; la mayoría de las ventas de empresas extranjeras en estas y otras industrias prioritarias se hace en el mercado interno mexicano.

Las empresas transnacionales fueron particularmente alentadas por la política de sustitución de importaciones en la producción de bienes finales para su venta en México en lugar de producir bienes intermedios o de capital. En general, México obtuvo la inversión extranjera que deseaba pero no siempre consiguió lo que deseaba.

Las empresas estadounidenses son un factor importante en el comercio realizado entre los dos países. Las maquiladoras ilustran el comercio intraindustrial y la producción de las ventajas de factores y mercados de cada país - la mano de obra barata de México y el mercado de los Estados Unidos -, pero la cooperación va más allá de lo que son esencialmente plantas ensambladoras. Las industrias de la automotriz, la de computadores y la farmacéutica tienen una alta prioridad en México, y cada una de ellas refleja la operación de la política industrial mexicana y la creciente integración industrial entre los Estados Unidos y México.

Es probable que la industria automotriz sea el mejor empleo de la política industrial de México. El desarrollo de la industria automotriz se guió por una serie de decretos que se ocupaban de la propiedad industrial, el contenido nacional y el estímulo a la exportación, complementados por las restricciones a las importaciones y por vastos subsidios directos e indirectos.

La política para la industria se estableció en una serie de decretos acompañados de detallados reglamentos de ejecución donde se establecían las reglas básicas para los inversionistas extranjeros. Las disposiciones más importantes comprendían requerimientos de contenido nacional, límites a la integración vertical de las ensambladoras para alentar la producción de partes por compañías de propiedad mexicana, requerimientos de exportación como contrapartida para permitir que las ensambladoras importaran partes y limitaciones en el número de modelos que podrían ensamblarse para obtener economías de escala en la producción.

BENNETT, MARK (1986) ha demostrado que la industria de partes altamente concentrada cuando se separa en sus componentes principales. Bennett atribuye esto a las barreras a la entrada, algunas de ellas inherentes al proceso de producción (en particular la escala y la tecnología), pero otras derivadas de la política.<sup>48</sup> El mercado de exportación está aumentando su importancia relativa y el mercado de exportación decisivo es el de los Estados Unidos.

La otra consideración importante que estimula la invasión

---

<sup>48</sup> Bennett, Mark (1986): Public Policy and Industrial Development, the Case of the Mexican Autoparts Industry, Boulder, Colorado, p. 31-39.

extranjera en la industria automotriz mexicana: El mercado potencial del propio país. El crecimiento potencial más grande de las ventas de automóviles no se encuentra en los países industriales, donde la mayoría de las ventas reemplazan automóviles ya existentes, sino en los países subdesarrollados más avanzados, donde los incrementos del ingreso provocarán nuevas ventas.

El desarrollo de la industria automotriz fue costoso para México. El programa se concibió para alcanzar un alto grado de independencia mexicana en la producción automotriz, pero en el mismo momento en que se están alcanzando muchos otros objetivos del programa, en particular el crecimiento de las exportaciones para compensar las importaciones. La dependencia es compleja, ya que las plataformas de producción y exportación están en México y que el mercado está integrado por compañías estadounidenses en México en los Estados Unidos. Todas las partes de este intercambio son necesarias para que la cadena se mantenga unida.<sup>29</sup>

EL desarrollo de la industria de las computadoras es similar a la de la industria automotriz, pero con diferencias considerables derivadas del valor del producto, el empleo y el momento en que comienza. El programa de la industria de computadoras contenía elementos familiares tales como la propiedad mexicana mayoritaria como la norma preferida, el contenido nacional en la producción y la expansión de las exportaciones. Una transacción sobre estos elementos, en particular el de la propiedad extranjera de 100%

---

<sup>29</sup> Véase López P. Tostado (1985): Las industrias alimentaria y automotriz en el mercado internacional de tecnología. En economía informa, número 126 Marzo, México.

de la nueva inversión, apareció pronto en el desarrollo de la industria de computadoras.

El interés de las empresas extranjeras por el mercado de equipos y programas en México se basa en expectativas similares a las de la industria automotriz: lo que es ahora un mercado pequeño es probable que se convierta en un considerable mercado en el futuro. Los mercados de equipo y programación están dominados por empresas filiales de compañías estadounidenses, con la IBM en la delantera en ambos casos (cerca del 45% para el equipo y 37% para los programas), pero con la participación activa de otras compañías.<sup>30</sup>

El acuerdo celebrado en enero de 1986 entre la IBM y el gobierno de México especifica que la integración entre los dos países tenderá a crecer en actividades industriales importantes. Los elementos más destacados de la negociación se centraban en tres cuestiones: La transferencia de tecnología; la cooperación entre la IBM y los productores de partes y las autoridades de México, y el aumento de las Exportaciones mexicanas. El hecho de que los Estados Unidos y México se encuentren en etapas diferentes del desarrollo de sus industrias de computadoras facilitó esta cooperación. El acuerdo permitiría que la IBM de los Estados Unidos se ocupara de otras actividades al mismo tiempo que mejoraba la posición técnica de México y alentaba sus exportaciones.

La industria farmacéutica de México es un ejemplo de la integración industrial caracterizada por la dominación

---

<sup>30</sup> Véase Guerra, Rodrigo (1990): Direct foreign Investment and the Informatics Industry, Banamex, México.

extranjera. La tendencia de la política de las autoridades mexicanas en este campo tiene muchos elementos familiares: cierta mexicanización, contenido nacional y favoritismo gubernamental hacia las empresas de propiedad mexicana. Sin embargo, la industria tiene sus propias peculiaridades a causa de las implicaciones sociales y sanitarias de sus productos.

En el año 1986 las ventas de la industria ascendieron en total a casi 230 millones de dólares.<sup>31</sup>

Las empresas transnacionales dominan: de las 40 compañías más importantes por el valor de las ventas 38 eran de dominación extranjera y 35 eran de propiedad completamente extranjera.<sup>32</sup>

Aunque dependiente de las empresas extranjeras el gobierno mexicano tiene sus propias armas. Los controles de precios gubernamentales constituyen otro elemento de potencial palanca del gobierno. Los controles tienen una motivación social, la de permitir que los pobres compren medicinas, pero es obvio que pueden afectar a los beneficios de las compañías.

Los proyectos de restauración industrial que se han venido instrumentando en México, tienen como objetivo primordial el incremento en la productividad. Esta situación, con una serie de factores como los recursos financieros y tecnológicos, lograrán, en el corto plazo, un importante impacto en el crecimiento económico de México. Se sentarán las bases para la creación de una planta industrial más moderna y competitiva, eliminando los

---

<sup>31</sup> Business México (1986): Mexican Pharmaceutical Industry being forced to swallow a bitter pill, vol. 3, núm. 4, p.68.

<sup>32</sup> UNCTC (1984): Transnational Corporations in the Pharmaceutical Industry of Developing Countries, N.Y. UN, P. III.

rezagos sociales, mediante la creación de nuevas fuentes de trabajo, y apoyando en general la economía, con la generación de divisas, incremento en el Producto Interno Bruto (PIB) y un mejor desarrollo regional y sectorial.

La política industrial de México ha alcanzado muchas metas, sobre todo en el establecimiento de una planta nacional que no existía inmediatamente después de la última guerra, pero también ha tenido grandes fracasos.

Algunas consecuencias imprevistas de tal política, de particular importancia deben destacarse:<sup>33</sup>

- Tratando de dirigir la inversión extranjera directa hacia los sectores avanzados o los prioritarios México obtuvo que los extranjeros controlaran las industrias más dinámicas.
- Del mismo modo, al insistir en que los extranjeros exportaran para justificar las importaciones requeridas por sus operaciones, México puso la suerte de las exportaciones industriales en gran medida en manos extranjeras.
- El requisito de exportación impuesto a los inversionistas extranjeros como condición para permitir sus importaciones reforzó una estructura en la cual ocurre gran parte del comercio industrial mexicano entre compañías relacionadas de México y los Estados Unidos.

Muchos de estos resultados pueden haber sido inevitables. Pero lo sorprendente es el hecho de que las políticas implantadas para alcanzar la independencia industrial acabaran ligando de

---

<sup>33</sup> Véase Bernal, Sahagún y Bernard, O. (1986): Inversión extranjera directa e industrialización en México, UNAM, México.

modo estrecho la estructura industrial de México a la de los Estados Unidos.

El juego ha cambiado en los años recientes. Las importaciones se han liberalizado en gran medida y las regulaciones de inversión extranjera se tornaron menos restrictivas en mayo de 1989. Algunas inversiones extranjeras pueden realizarse sin negociaciones detalladas. Pero todavía no se admite abiertamente en México una integración industrial con los Estados Unidos, como ha sido el caso durante los pasados cuarenta años.

### 5.3. Las industrias maquiladoras de exportación en México.

#### 5.3.1. El nuevo decreto de la industria maquiladora.

En el nuevo decreto de la industria maquiladora de exportación se incluyen modificaciones en los procedimientos, que en gran parte se orientan a agilizar las actividades de las empresas con capital extranjero, así como adecuaciones tendientes a que sea transparente el funcionamiento administrativo de las maquiladoras y para que los criterios de las autoridades que administran el Decreto sean uniformes.

En el Decreto se pretende establecer una vía única de acceso para la obtención de permisos y registros relacionados con la industria maquiladora. Sin embargo, resulta difícil en la práctica instrumentar este mecanismo en el corto plazo, en virtud de que aún existen un gran número de entidades oficiales involucradas en el establecimiento de las empresas en México; no



existe un sistema único que coordine a todas las autoridades correspondientes para la expedición de licencias y permisos.

Por lo anterior, la utilización de la "ventanilla única" es optativa, por lo que el solicitante puede escoger, entre esta última como medio para solicitar sus licencias, o bien, continuar con el método tradicional de referir a estas últimas a cada una de las autoridades respectivas.

El gobierno mexicano, estableció un innovador sistema de despacho aduanal simplificado en 1989, mediante el cual, básicamente el agente aduanal elabora su pedimiento de importación, describiendo en el mismo las mercancías y la fracción arancelaria aplicable, posteriormente procede a hacer el pago de los impuestos de importación, en el supuesto de importaciones definitivas o a obtener las fianzas correspondientes, en el caso de importaciones temporales.

Se amplía el concepto de ubicación geográfica para la instalación de las maquiladoras a cualquier zona del territorio nacional, sujetándose al criterio de desarrollo industrial de los programas nacionales, estatales y municipales de desarrollo urbano.

Además, en congruencia con el dinamismo de las necesidades de los negocios, quedan claramente definidas las mercancías de apoyo que se pueden importar dentro de un programa de maquila, en las que se incluyen equipos y accesorios de seguridad industrial; productos necesarios para la higiene y asepsia; bienes para el control de la contaminación ambiental; equipos de telecomunicación, de cómputo, para la capacitación del personal, para el desarrollo administrativo de la empresa; así como cajas de trailers y contenedores.

En el nuevo Decreto se reconocen a las maquiladoras especiales, básicamente las dedicadas a programas de "albergue", y las maquiladoras agroindustriales, así como empresas orientadas a la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales. Las plantas que desarrollan los programas de "albergue" son empresas cuya actividad consiste en "cobijar" a inversionistas, principalmente del extranjero, que desean tener un período de aprendizaje respecto a la forma de operar en México, previo al establecimiento de su propia maquiladora. Estas firmas representan un factor importante en relación al concepto de maquila como elemento para elevar la competitividad internacional de la industria nacional, ya que son una forma muy conveniente de adquirir del inversionista extranjero la experiencia industrial, en virtud de que este opera en el mercado internacional, y por otro lado, el empresario extranjero aprende del operador de los programas de "albergue", los conocimientos necesarios para desarrollar una empresa en México.

La nueva reglamentación de la industria maquiladora incluye elementos novedosos para las ventas de las maquiladoras en el mercado doméstico, entre los que sobresalen los siguientes:

- La autorización para la venta en el mercado nacional se concede por un período de dos años, con revisiones de cumplimiento anuales.
- La autorización de ventas en el mercado nacional, debe de ser por volúmenes adicionales a las exportaciones de la empresa en el pasado.
- Se permite hasta el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que haya realizado, para venta en el

mercado nacional, mediante el cumplimiento de requisitos específicos.

Finalmente, se señala que para tener vigente la autorización de venta al mercado nacional, la maquiladora deberá de mantener los mismos controles y normas de calidad utilizadas para los productos de importación y sujetarse a las normas oficiales de producción existente en el país. La explicación fundamental de este concepto, se vincula con la oportunidad que se concede a la empresa maquiladora de que continúe siendo un centro de costos. Las maquiladoras en México comúnmente operan con un grado mínimo de utilidades, en virtud de que el diseño financiero de las mismas hace que las ganancias del producto elaborado en la planta maquiladora se obtenga fuera de México, en países cuyos sistemas impositivos son más benévolos y porque la maquiladora opera generalmente con un único cliente, su empresa matriz, que se encuentra, en la mayoría de los casos, localizada en el extranjero o bien, con alguna firma comercializadora que también se ubica fuera de México.

El gobierno mexicano ha reconocido este hecho estableciendo la posibilidad de que cuando una empresa maquiladora tenga autorización para vender en el mercado nacional, pueda obtenerla para exportar el producto cuya venta fue autorizada en el mercado nacional de una forma virtual, a fin de permitir la facturación de ese producto al comprador mexicano por parte de la matriz de la maquiladora o de su respectiva comercializadora, y con ello no se distorsione la estructura financiera de la maquiladora, fomentando así que el consumidor mexicano adquiera productos elaborados de maquiladoras y no de importación, que no tienen

valor agregado nacional. El inversionista foráneo tiene en el presente la alternativa de elegir entre varios sistemas de operación o realizar una combinación de los mismos. En este contexto, la inversión extranjera directa quizá represente el vehículo principal para la inserción de la economía de México a la global mundial, en particular vía la industria maquiladora de exportación que tiene a construirse en el vínculo más ágil de integración de la industria mexicana a los mercados foráneos. (Para la información más detallada, véase Diario Oficial de la Federación el 22 de dic. de 1989.)

#### 5.3.2. La frontera norte de México y el debate sobre la industria maquiladora en Estados Unidos.

En muchas partes del mundo, las fronteras son el escenario donde los fenómenos nacionales tienen los efectos internacionales más inmediatos y aparentes, y donde son más fuertes las influencias de este orden en el patrón de desarrollo y en la estructura de la economía.

Sin embargo, en el caso de la frontera de México-Estados Unidos aparecen implicaciones de desarrollo singulares, ya que esta región incluye partes de dos países con marcadas diferencias en su estructura y características socioeconómicas; uno, de alto desarrollo y gran industrialización, con agricultura moderna de alta productividad y con elevados ingresos per cápita; otro, menos desarrollado, subindustrializado, con agricultura declinante sujeta a una sobreoferta de mano de obra barata y con

bajos ingresos per cápita. La interacción de los dos países es más intensa en la frontera que en el conjunto nacional, al menos es el caso de los flujos de trabajadores, bienes de capital y turistas. La economía mexicana en general importa equipo estadounidense para desarrollo industrial en cantidad considerable, un flujo importante de capital físico se lleva a cabo en la propia región fronteriza. El de las plantas maquiladoras.

Durante los años de 1976 a 1984, un promedio de 89.7% de las maquiladoras establecidas en México se localizó en la región de la frontera norte, dichas plantas emplearon en promedio casi el 90% del total de los trabajadores ocupados en maquiladoras y representaron un promedio de alrededor del 83% del valor agregado por el total de maquiladoras existentes en México.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Véase INEGI (1984): Estadística de la industria maquiladora de exportación. México, El mes de marzo. (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática -INEGI-).

CUADRO 2.18

ESTRUCTURA RELATIVA DE LA PEA: MUNICIPIOS  
SELECCIONADOS DE LA FRONTERA NORTE DE MEXICO 1970 Y 1980

1970 (% participación)

	PEA Total	Agricu.	Indu.	Serv.	No esp
México	12 994 382	32.3	22.9	31.8	5.8
R.Fronteriza	588 911	32.2	24.3	46.1	7.0
Ensenada	30 163	24.9	23.1	45.6	5.4
Tijuana	89 012	9.2	29.5	52.4	8.9
Mexicali	98 738	33.2	20.7	39.3	5.8
S. Luis R.C.	16 426	41.8	13.3	38.4	6.8
Nogales	14 229	7.2	26.6	58.5	7.7
C i u d a d	108 078	28.8	20.9	56.3	8.2
Juárez					
P i e d r a s	12 130	16.1	30.6	45.4	7.9
Negras					
Reynosa	38 032	16.1	33.6	43.8	6.9
Matamoros	49 467	26.9	21.0	46.2	5.9
Otros	91 227	44.1	16.9	32.2	4.8

Fuente: IX y X Censos Generales de Población.

1970 (% participación)

	PEA Total	Agricu.	Indu.	Serv.	No esp
México	22 066 084	27.1	19.4	23.4	30.1
R.Fronteriza	1 046 907	10.2	22.8	35.8	31.2
Ensenada	60 132	15.4	17.7	35.2	31.7
Tijuana	162 064	3.1	23.3	39.1	33.8
Mexicali	170 675	14.1	17.7	35.6	32.6
S. Luis R.C.	28 202	20.8	15.4	36.6	27.2
Nogales	26 060	2.3	29.5	35.8	32.4
C i u d a d	206 868	3.1	28.8	36.5	31.6
Juárez					
P i e d r a s	26 345	4.5	25.3	31.3	38.9
Negras					
Reynosa	68 069	6.8	26.3	35.0	31.9
Matamoros	86 470	11.0	24.7	33.5	30.8
Otros	212 022	18.9	19.9	32.3	28.8

Fuente: IX y X Censos Generales de Población.

Los patrones de crecimiento y concentración de la población entre los municipios han estado aparejados a la división ocupacional de la fuerza de trabajo como se observa (cuadro 2.18). En 1970, mientras que en Tijuana y Nogales la proporción de la PEA empleada en la agricultura fue inferior al 10%, en San Luis Rio Colorado superó el 40%. Pese a que en 1980 bajo la participación de la PEA en agricultura en los municipios importantes, San Luis continuó siendo el más orientado a dicha actividad, mientras que Tijuana y Nogales fueron los que menos se caracterizaron por la misma.

Las cifras de la PEA de 1970 y 1980 muestran que como región, la frontera se ha orientado hacia los servicios y el comercio con mayor intensidad que el resto del país. La proporción de la PEA empleada en actividades terciarias (servicios y comercio) en la frontera fue del 46.1% en 1970 y del 35.8% en 1980, mientras que para el país en su conjunto fue del 31.8 y 23.4 por ciento respectivamente.

Los datos mostrados en el cuadro 2.18 indican también un descenso marcado de la importancia del sector agrícola como fuente de empleo en la frontera: del 32.2% del total de la PEA en 1970, a sólo 10.2% en 1980. Tal descenso cambió la escala en el sentido de servicios - agricultura - industria en 1970, a servicios - industria - agricultura en 1980.

Comparados con el país en su conjunto, los sectores industriales de los estados fronterizos mexicanos (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) figuran entre los más desarrollados, en términos de productividad de la mano de

obra y de valor agregado.<sup>35</sup>

Además "En 1970, estos estados limítrofes representaron el 22% del valor agregado de la industria nacional. En 1975, en tres de las seis entidades federativas de la frontera la productividad laboral en la industria fue superior al promedio nacional: además, la participación del conjunto de ellas en el valor agregado nacional aumentó con respecto a 1970. Estos seis estados representaron el 21% del empleo industrial nacional total en 1970, y casi el 26% del total de activos fijos brutos industriales del país. En 1975, la participación de dichas entidades en el empleo industrial nacional descendió a cerca del 19%, pero su participación en los que respecta a los activos fijos de la industria nacional permaneció casi sin cambio."<sup>36</sup>

En resumen, la tendencia general hacia la concentración del empleo industrial y de los activos fijos parece más fuerte en los municipios fronterizos o en los estados fronterizos que en los estados con respecto al resto del país.

---

<sup>35</sup> Véase Sandoval, Rodrigo M. (1982): Estructura agraria y agrícola en el Valle de Mexicali. Una apreciación cuantitativa. Inédito.

<sup>36</sup> SIC (1978): Secretaria de industria y comercio. Censo industrial de 1976, México.



**CUADRO 2.19**

**MEXICO: TRANSACCIONES FRONTERIZAS**

(millones de dólares)

Años	Ingresos (1)	Egresos (2)	S a l d o Neto (3)	Coefficiente de retención (3/1)
1950	121.9	76.5	45.4	37.2
1955	261.7	151.2	110.5	42.2
1960	366.0	221.0	145.0	39.6
1965	499.5	295.2	204.3	40.9
1970	1020.0	807.0	213.0	20.9
1975	1924.7	1588.8	335.9	17.4
1980	3722.1	3129.6	592.5	15.9
1981	4709.9	461.5	93.6	2.0

Nota: Continúa ...

Tasas de crecimiento

Años	Ingresos (1)	Egresos (2)	S a l d o Neto (3)	Coefficiente de retención
1950-1955	16.5	14.6	19.4	1.9
1955-1960	6.9	7.9	5.6	-1.0
1960-1965	6.4	6.0	7.1	0.4
1965-1970	15.3	22.3	0.9	-7.0
1970-1975	13.5	14.5	9.5	-1.0
1975-1980	14.1	14.5	12.0	-0.4
1980-1981	26.5	47.5	---	---

Fuente: Banco de México.

Las causas de estas tendencias según Carrillo (1983) fueron:

- 1) La disponibilidad de materias primas.
- 2) La existencia de demanda para los productos de las empresas.
- 3) La disponibilidad de infraestructura económica.
- 4) La disponibilidad de infraestructura física.
- 5) La existencia de incentivos industriales y otros factores.<sup>37</sup>

Las transacciones fronterizas han sido tradicionalmente favorables a México. Sin embargo, como se observa (cuadro 2.19) la tasa de incremento de los egresos ha tendido a ser mayor que la de los ingresos, ya que el "coeficiente de retención" ha disminuido de manera constante a partir de 1955. Además, sólo en los períodos 1950-1955 y 1960-1965 la tasa media anual de crecimiento de los ingresos excedió a la de los egresos. El saldo neto de las transacciones alcanzó el máximo de 592.5 millones de dólares en 1980, pero bajo rápidamente a solo 93.6 millones en 1981, cifra inferior aun al monto correspondiente a 1955.

Como se observa (cuadro 2.20) la localización de las plantas, que al inicio se dio exclusivamente en la franja fronteriza, a partir de los finales de los años setenta, empezó a alcanzar a ciudades del interior, como Torreón, Mérida, Guadalajara, Aguascalientes y León entre otras, aunque ese desplazamiento no ha sido fácil ni muy rápido, ya que las ciudades ubicadas en la frontera ofrecen mayores ventajas respecto a los Estados Unidos.

---

<sup>37</sup> Véase Carrillo, Mario M. (1983): Estudio de planeación industrial del estado de Baja California México.

## CUADRO 2.20

### CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

#### POR CIUDADES

(Estudio Porcentual 1988)

Ciudades	%	Número
Mexicali, B.C.	9.7	139
Tijuana, B.C.	25.3	388
Ciudad Juárez. Chih.	18.0	253
Matamoros, Jum.	5.2	77
Tecate, B.C.	4.1	63
Nogales, Son.	4.4	62
Ciudad Reynosa, Tamps	3.0	51
Nuevo Laredo, Tamps	3.2	4.3
Otras Ciudades**	27.2	404
Total Frontera	81.6	1207
Total Interior	18.4	273
TOTAL	100.0	1480

---

\* Noviembre de 1988

\*\* Incluye: Ensanada, Ciudad Acuña, Piedras Negras, Agua prieta y San Luis, Rio Colorado, Chihuahua, Guadalajara, México, D.F. y otras.

Fuente: INEGI

Como lo confirma el cuadro 2.20 más del 80% de las empresas maquiladoras están concentradas en las áreas fronterizas de Baja

California Norte, Chihuahua, Coahuila, Sonora y Tamaulipas. Esa ubicación atiende no sólo a la conveniencia de los Estados Unidos, sino también a la de otros países, porque resulta más fácil la movilización de mercancías desde México vía aquel país, debido a la eficiencia y facilidad de comunicación con el resto del mundo del sistema de transporte existente en EE.UU., lo que permite optimizar costos.

Sobre la base de las bibliografías consultadas, las ventajas comparativas de localización frontera y interior se resumen como sigue:

<u>Frontera Ventajas</u>	<u>Interior Ventajas</u>
-Transporte: más disponibilidad y menor costo.	-Salarios más bajos.
-Infraestructura: más experiencia en manejo de maquila y mayor existencia de servicios de soporte.	-Mayor disponibilidad y estabilidad de la mano de obra.
-Apoyo accesible de los centros de Estados Unidos.	-Costos de construcción y terrenos más bajos.
-Facilidad para obtener apoyo y mantenimiento de EE.UU. y visitas de técnicos y cliente.	-En algunas zonas infraestructura suficiente
-Facilidad para recibir empleados norteamericanos.	-Mayor vinculación con la industria mexicana.

---

En resumen:

- 1) El comercio y los servicios continúan siendo las actividades económicas más importantes en la región fronteriza en el período analizado.

- 2) Durante los años de 1976 a 1984, un promedio de 89.7% de las maquiladoras establecidas en México se localizó en la región de la frontera norte.
- 3) La tendencia general hacia la concentración del empleo industrial y de los activos fijos parece más fuerte en los estados fronterizos que en los estados con respecto al resto del país.
- 4) Existe un descenso marcado de la importancia del sector agrícola como fuente de empleo en la frontera.

Existen debates sobre las maquiladoras de exportación en EE.UU. En un primer plano del debate está el argumento de que la subcontratación internacional, y las maquiladoras en particular, lesionan los intereses de la clase trabajadora, el desempeño económico y la estructura productiva de Estados Unidos. Se considera que la inversión extranjera directa en plantas de este tipo reduce el empleo interno y disminuye el crecimiento de la productividad en sectores estratégicos.

El debate se complica aún más porque la subcontratación involucra cambios en el tipo de trabajo y en su distribución geográfica en Estados Unidos:<sup>38</sup>

1) Se pierden empleos en el noreste y se ganan en el Suroeste y la Costa oeste, y 2) se pierden empleos directamente productivos y se ganan en áreas de información. Los críticos afirman que se trata de un proceso de desindustrialización de "vacía" a las compañías de su parte productiva y las convierte en meras

---

<sup>38</sup> Véase William H. Bywater (1986), The impact of the maquiladora program on the Mexican and U.S. workers and the Role of the U.S. commerce Department in promoting U.S. investment in México. Declaración en la Cámara de representantes de EE.UU. 25 de Noviembre.

coordinadoras de la producción, como ocurre en otras partes del mundo; para los demás se trata del deseable inicio de la era posindustrial.

El segundo aspecto del debate es el efecto de la subcontratación en el desempeño económico internacional de Estados Unidos. Se argumenta que aquella es una actividad con una balanza comercial deficitaria y además que inhibe las exportaciones. Sin considerar el ahorro de divisas por sustitución de importaciones terminales, se sostiene que la industria maquiladora contribuye al déficit comercial de Estados Unidos porque su funcionamiento involucra el uso de servicios productivos y de transporte, la compra de insumos y el pago de impuestos en el exterior.

Este déficit rebasó los 169,000 millones de dólares en 1986<sup>39</sup> y se considera que tiene un componente estructural que no se puede eliminar simplemente con la devaluación del dólar.

Otro argumento contra las maquiladoras es que debilitan la balanza de pagos de Estados Unidos, pues reducen sus exportaciones manufactureras hacia México. La lógica de esta crítica es difícil de entender, pues la actividad maquiladora da motivo a importaciones mexicanas por las siguientes razones<sup>40</sup>:

- a) Las partes y componentes importados temporalmente, esenciales para la producción subcontratada, provienen casi en su totalidad de Estados Unidos;
- b) Las maquiladoras compran equipo, maquinaria, artículos de

---

<sup>39</sup> Rusell, George (1987), Economy and Business. Jocking it to imports, en Time, Vol. 129, Núm. 6, Feb. pp. 48-49.

<sup>40</sup> Véase Mario Arriola W. (1980), El programa Mexicano de maquiladoras. Una respuesta a las necesidades de la industria norteamericana. Universidad de Guadalajara. Guadalajara.

oficina y de limpieza y productos misceláneos en Estados Unidos, al amparo de la legislación mexicana, especialmente en la zona libre y en las franjas fronterizas;

- c) La construcción de las naves industriales mexicanas requiere grandes cantidades de materiales importados;
- d) Los trabajadores mexicanos gastan directa o indirectamente una parte de sus salarios en las ciudades estadounidenses fronterizas, y
- e) La entrada de divisas por la subcontratación permite financiar en general las importaciones mexicanas.

En cuanto al efecto de la subcontratación en la competitividad internacional, hay consenso acerca de sus beneficios a corto plazo, pero no de su capacidad de aprovechar las ganancias para lograr un cambio en la tecnología y aumentar permanentemente la productividad.

El problema es cómo evaluar el beneficio a corto y largo plazos de la subcontratación en el bienestar de los consumidores estadounidenses. La duda estriba en el destino final de las ganancias a corto plazo; es posible que se dirijan a:<sup>41</sup>

- bajar los precios de los bienes terminados para beneficio inmediato de los consumidores;
- acumular capital productivo, e impulsar la investigación y el desarrollo en beneficio de los consumidores en el largo plazo;
- pagar dividendos a los inversionistas y dueños de las

---

<sup>41</sup> Véase Willian, L. Mitchel (1985): Economic impact of maquila industry in Juárez, México, on EL Paso and other sections of the United States for 1985. Grupo industrial Bermúdez, El Paso.

empresas;

- mantener una posición internacional competitiva, o
- la combinación de las cuatro posibilidades anteriores.

Un elemento crucial del debate es la actitud de los distintos grupos en Estados Unidos sobre la recuperación, la estabilidad y el desarrollo económico de los países maquiladores, en especial de México. Muchos consideran que el bienestar de éste es lo suficientemente importante como para dar a dicho país un trato especial, aún cuando algunos sectores o regiones estadounidenses se vean perjudicados. En contraste, otros grupos sostienen que no se deben sacrificar los intereses de los trabajadores o de algunas regiones de Estados Unidos para ayudar a la recuperación de ninguna otra nación.

Así, el debate sobre las maquiladoras toma un giro especial, ya que se cuestionan:

- La eficacia de esta actividad para ayudar a la reactivación económica del país;
- La existencia de opciones menos controvertidas en Estados Unidos que pueden ser, a la vez, más eficaces para ayudar a México a superar la crisis y pagar la deuda externa;
- La equidad de la distribución de los beneficios económicos y sociales de la actividad maquiladora de exportación en México;
- La eficacia de la industria para retener en México a trabajadores que podrían emigrar ilegalmente a Estados Unidos, y
- El efecto de las maquiladoras de exportación en los programas de industrialización y modernización.



Algunas de las críticas que se hacen ahora en Estados Unidos son muy semejantes a las planteadas desde hace muchos años por los analistas mexicanos; sin embargo, hoy estos argumentos se utilizan no para buscar el cambio en las condiciones de la industrialización, sino para proponer la eliminación total de las ventajas arancelarias.

En resumen, la discusión sobre la maquiladora de exportación se centra en el déficit comercial externo de Estados Unidos y la pérdida de empleos industriales en algunas regiones de ese país; sin embargo, involucra otros temas, como la naturaleza del trabajo y las condiciones laborales en las maquiladoras, las relaciones entre México y Estados Unidos, y los efectos de la subcontratación en la economía estadounidense.

### 5.3.3 El efecto multiplicador de la industria maquiladora de exportación en la economía mexicana.

En los tiempos más recientes se nota un optimismo creciente sobre los resultados que pueden esperarse de estas empresas. En algunos casos que a través de las maquiladoras de exportación de México podrá avanzar en la superación de sus problemas fundamentales. Sin embargo, las maquiladoras de exportación no pueden catalogarse como positivas o negativas, sin examinar bajo una perspectiva amplia, de conjunto, y, sobre todo, de largo plazo, en la que pueden expuestas sus interacciones con el resto de la economía.

Ciertamente estas empresas presentan condiciones que en principio son positivas, como es la generación de divisas y de empleo. Es necesario, en consecuencia, evaluar de una manera más completa, más amplia, el papel de las empresas maquiladoras en el desarrollo del país.

Al constituirse en una fuente importante en la generación dual divisas-empleo (como se verifica empíricamente más adelante), la actividad maquiladora de exportación adquiere cada vez mayor influencia en la orientación de la actividad económica en general del país. Conviene plantear, entre otras preguntas, las siguientes:

- 1) ¿Hasta qué grado el Estado mexicano podrá en un futuro avanzar en una política a fondo de mejoramiento integral de las condiciones de trabajo de obreros y operarios, abarcando a las empresas maquiladoras?.
- 2) ¿Hasta dónde podría avanzarse en la incorporación firme de componentes nacionales en los insumos de estas industrias?.
- 3) ¿Hasta dónde será posible impulsar una estrategia más severa de negociación de los contratos tecnología?.

En la respuesta a estas interrogantes se encontraría muy probablemente el inicio de una influencia notable de los enclaves maquiladoras de exportación en las decisiones transcendentales para la economía mexicana.

5.3.3-1 Personal ocupado y remuneraciones

CUADRO 2.21

INDUSTRIA MAQUILADORA  
NUMERO DE TRABAJADORES

Año	Total	Obreros	Técnicos de producción	Empleados
1975	67214	57850	5924	3440
1976	74496	64670	6165	3661
1977	78933	68187	6348	3898
1978	90704	78570	7543	4591
1979	111365	95818	9569	5978
1980	119546	102020	10828	6698
1981	130973	110684	12545	7744
1982	127048	105383	13377	8288
1983	150867	125278	16322	9267
1984 <sup>e</sup>	175000			

---

e: Estimado.

Fuente: SPP, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1974-1983, México, 1984.

## CUADRO 2.22

### INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

(Principales indicadores)

Concepto	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
N ú m e r o    d e establecimientos	760	890	1125	1396	1655	1938 <sup>a</sup>	1925 <sup>a</sup>
Personal ocupado 1	212	250	305	370	419	460	468
Valor agregado 2	1268	1295	1598	2337	3001	3551	4134
Insumos importados 2	3826	4351	5507	7808	9328	10322	11694
Valor total exportado 2	5094	5646	7105	10145	12329	13873	15828

- 
- 1. Miles de personas.
  - 2. Millones de dólares.
  - a. Cifras Preliminares.

Fuente: Banco de México, indicadores económicos.

Cómo se observa (cuadro 2.21) se estima que en 1984 la industria maquiladora de exportación daba ocupación a cerca de 175 mil personas. Es evidente que la mayor parte del personal ocupado es obrero y generalmente de baja escolaridad y calificación; a su vez, en su mayoría se trata de mujeres que además de su habilidad manual para procesos de producción muy finos presentan una mayor maleabilidad y control en materia de agrupación sindical.

**CUADRO 2.23**

**INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION DE MEXICO**

**POR PRODUCTOS PROCESADOS**

**(Millones de dólares)**

Productos	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Valor total de retorno	5094	5646	7105	10146	12329	13873	15828
Productos alimenticios	50	43	44	57	69	152	158
Productos textiles	377	360	409	468	565	657	844
Calzado y productos de cuero	78	67	78	101	160	128	137
Muebles de madera y metal	110	145	255	415	553	536	758
Productos químicos	2	6	18	38	53	150	187
Equipo de transporte	1439	1622	2086	2850	3351	3890	4640
Equipo y herramienta no eléctricos	61	73	116	169	184	199	206
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	1152	1265	1308	1694	2076	1921	2058
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	1249	1397	1847	2877	3438	4167	4664
Otros	576	668	944	1477	1880	2073	2176
Insumos importados	3826	4351	5507	7808	9328	10322	11694
Productos alimenticios	40	33	28	33	37	54	70
Productos textiles	289	277	308	340	383	457	594
Calzado y productos de cuero	57	50	58	73	114	84	85
Muebles de madera y metal	60	9	177	288	406	347	514
Productos químicos	0	1	8	20	32	93	108
Equipo de transporte	1109	1314	1705	2254	2631	2985	3535
Equipo y herramienta no eléctricos	41	48	87	131	137	155	152
Maquinaria y aparatos eléc. y electrónicos	911	996	1025	1312	1604	1504	1614
Materiales y accesorios eléct. y electrónicos	922	1082	1454	2291	2693	3251	3624
Otros	395	461	658	1066	1293	1392	1399

Fuente: Banco de México, indicadores económicos.

En promedio, por cada técnico de producción existen nueve obreros; esto es importante ya que precisamente en estos técnicos descansa el potencial de asimilación tecnológica que eventualmente pudiera desembocar en la formación de una masa crítica de investigación y desarrollo.

Recientemente la generación de empleo ha crecido significativamente. Como se observa (cuadro 2.22). Entre 1985-1991 la cifra ha crecido notablemente. En 1985 la industria maquiladora de exportación daba ocupación a 212 mil personas, dicha cifra alcanzó a 468 mil personas en 1991 en casi 1925 establecimientos (760 en 1985).

Las remuneraciones al personal que trabaja en la producción adquieren sentido en la medida en que se comparan y se relacionan con los salarios prevalecientes en otros países y en el resto de la actividad económica de México. En el cuadro 2.24 se observan las grandes diferencias entre los salarios en México y Estados Unidos. Según se advierte, con el efecto de un tipo de cambio elevado y la contracción generalizada de los salarios, los diferenciales entre los dos países se han acentuado. En 1975 los salarios de Estados Unidos con respecto a los obreros de las maquiladoras de exportación era 4.7 veces mayor, 5.6 veces en 1980 y 14 veces en 1983.

Según varios autores, existen diversos puntos de vista acerca de las remuneraciones de la industria maquiladora de exportación y del resto del país. Sin embargo dichas comparaciones depende de las actividades con que se realiza. En efecto, hay muchas empresas que solamente el salario mínimo y hay incluso algún tipo de trabajo en que no se logra este mínimo.

## CUADRO 2.24

### SALARIOS MEDIOS PAGADOS EN LA INDUSTRIA

(Promedio mensual por persona ocupada, dólares)

Año	Obreros	Técnicos	Manufacturera	Estados Unidos
1970			136.1	533.3
1971			144.0	569.8
1972			156.2	618.8
1973			173.9	657.8
1974			226.5	707.2
1975	162.0	325.2	273.3	763.2
1976	136.5	258.9	277.6	837.3
1977	143.0	306.9	248.5	915.6
1978	164.7	335.4	283.9	997.1
1979	180.9	370.5	330.3	1075.8
1980	207.6	452.4	398.9	1163.2
1981	234.3	468.6	489.9	1278.4
1982	105.6	206.1	335.0	1360.0
1983	99.8	212.2	354.2	1416.5

---

Fuente: 1. SPP, Estadística industrial anual 1983 y Estadística de la industria maquiladora de exportación, México, 1984.  
2. SPP, Anuario estadístico del trabajo, Ginebra, Suiza.

Nota: 1) Las conversiones se calcularon a tipos de cambio promedio por año tomadas de FMI, International Financial Statistics, Washington, 1984.  
2) Elaborado por SPP.

Al comparar con la industria manufacturera en general, se advierte que las remuneraciones en promedio son inferiores a las que se pagan en la industria maquiladora de exportación de muy

diversa naturaleza (cuadro 2.24). Hemos comparado los ingresos de la industria maquiladora de exportación con la industria del resto del país y con Estados Unidos (cuadro 2.24).

## CUADRO 2.25

### SALARIOS MEDIOS PAGADOS

#### EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Promedio mensual por persona ocupada. Dólares)

Año	Canadá	Japón	Francia	RFA	Dinamarca	Bélgic
1970	461.5	198.4	170.6	261.0	334.7	211.7
1971	530.0	232.0	192.3	305.3	386.2	246.0
1972	572.1	309.0	237.1	364.4	459.4	318.3
1973	616.0	428.0	308.1	481.1	618.0	399.5
1974	720.8	501.4	346.0	552.2	739.0	514.6
1975	801.5	552.0	448.2	630.2	933.7	627.8
1976	940.4	619.0	464.2	657.1	989.1	661.7
1977	963.0	748.0	508.6	768.2	1085.6	779.4
1978	960.0	1019.8	620.4	933.7	1295.0	937.1
1979	1017.4	1039.9	736.3	1080.6	1506.3	1089.0
1980	1129.6	1078.8	861.4	1158.6	1532.2	1192.2
1981	1233.0	1178.0	774.5	985.4	1322.4	1047.4
1982	1333.3	1082.6	n.d.	968.0	1248.0	899.2
1983	---	---	n.d.	---	---	---

---

Fuente: Banco de México. Elaborado con datos del OIT, Anuario estadístico del trabajo. Tipos de cambio Nominal, FMI, International Financial Statistics, 1984.

Si dichas comparaciones se extienden a otros países seleccionados (cuadro 2.25) los niveles de los sueldos y salarios que se pagan



en México son bastante inferiores y esto ha sido el factor importante para los mejores estímulos de la inversión extranjera. Al respecto, se argumenta que la productividad es la que tiende a fijar los niveles salariales y que por lo tanto estos son superiores en otros países debido básicamente a que son mayores los rendimientos del trabajador. Esto no puede tomarse como una afirmación categórica, ya que por principio la productividad del trabajador no depende sólo de él mismo, sino que es un problema amplio, nacional, y en el que está directamente responsabilizada la gerencia, por cuanto al uso de técnicas de producción.

Esta tendencia a la baja del producto medio por trabajador en la industria maquiladora no se puede generalizar, por supuesto, a la productividad laboral, misma que en rigor es mucho más compleja de examinar. Se trata de actividades basadas en tecnologías muy intensivas en mano de obra; así, una buena parte de su éxito en la competencia internacional está condicionada a que consigan mano de obra barata.

Los niveles de sueldos en México son atractivos para los inversores extranjeros, el grado en que siguen operando en México y conquistando mercados internacionales. Específicamente, interesa evaluar las maquiladoras por país de origen.

## CUADRO 2.26

### EMPRESAS MAQUILADORAS POR PAIS DE ORIGEN (estructura porcentual en 1988)

País	%	Número
EE.UU	57.4	893
México	38.6	600
Japón	2.8	44
Europa	0.5	8
Otros	0.7	11
Total Nacional	38.6	600
Total Extranjero	61.4	956
TOTAL	100.0	1556

---

Fuente: Cámara Americana de Comercio.

En los últimos años, aunque en pequeña escala, otros países extranjeros, como es el caso de algunas naciones europeas y asiáticas, en particular Japón, han sido atraídas por las ventajas comparativas de México frente a otras zonas ensambladoras del mundo y han comenzado a establecer industrias maquiladoras con el objetivo de abastecer los mercados del país de origen o de EE.UU. a mejores precios.

Así se ha verificado un cambio importante en cuanto a la nacionalidad de las empresas instaladas: La casi exclusividad de firmas estadounidenses va siendo disminuida por la presencia de

empresas asiáticas y europeas, y el crecimiento de las mexicanas cuya implantación ha venido en ascenso año tras año, tal como se detalla en el cuadro 2.26. Normalmente la instalación de empresas extranjeras de otros países incrementa la demanda de los servicios sectoriales y trae la ventaja de estimular la competencia y reducir la dependencia de un sólo cliente.

#### CUADRO 2.27

##### COMPARACION DE COSTO DE MANO DE OBRA

(Dólares / hora 1988)

País	\$ / hora
México	1.07
Hong Kong	1.70
Taiwan	1.70
Singapur	2.20
Corea	1.90
EE.UU.	13.20

---

Fuente: Twin Plant News / Febrero 1989.

Para fines de comparación, se observa (cuadro 2.27) que el costo por hora de la mano de obra en Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur, es superior en todos los casos a un dólar con cincuenta centavos en esa misma fecha.

MARTINEZ (1990) ha evaluado que "La situación socioeconómica mexicana provoca que exista una oferta de mano de obra productiva y entrenable a bajo costo. Tradicionalmente uno de los motivos del establecimiento de plantas maquiladoras era la reducción de los costos de mano de obra en procesos industriales que requerían de esta. El costo de un trabajador -mano de obra directa, en ciudad Juárez, ciudad maquiladora por excelencia- vienen a ser de 1.50 a 1.70 dólares la hora de trabajo. Si se consideran las cantidades mencionadas traducidas a pesetas se obtiene que el costo estimado está entre las 34.320 pts. y las 38.896 pts. mensuales."<sup>42</sup>

El cálculo de Martínez (1990) ha sido realizado en función de 9 horas diarias trabajadas y 48 horas semanales pagadas y 52 semanas anuales, a un tipo de cambio 1 \$ U.S.A = 110 PTS.

Aunque las cifras anteriores (cuadro 2.27 y Martínez -1990-) no coinciden por razones de tipo de cambio, la fecha y otras; ambas fuentes afirman la existencia de la oferta de mano de obra barata en México. El bajo costo comparativo de la mano de obra explica en gran parte el incremento de las actividades del sector.

El cuadro 2.28 muestra el costo porcentual de las aportaciones en efectivo en varias ciudades de México. Estos costos son reducidos, aun cuando se considera que las empresas otorgan prestaciones a sus empleados, entre las cuales destacan: contribuciones a fondos de ahorros, cupones de autoservicios, cafeterías subsidiarias, programas de seguro médico, bonos y premios por puntualidad, etc..

---

<sup>42</sup> Martínez, R. Arturo (1990): La industria maquiladora de exportación en México, Cámara de Comercio e Industria. Madrid, p. 14.

## CUADRO 2.28

### PRESTACIONES EN EFECTIVO

#### EXPRESADAS COMO PORCENTAJE DEL SALARIO BASE

Ciudad	Prestaciones en efectivo %
Monterrey	48
Chihuahua	43
Juárez	37
Mexicali	36
Reynosa	36
Matamoros	35
Tijuana	33
Piedras Negras	32
Ciudad Acuña	29
Nuevo Laredo	25
Nogales	21

---

Fuente: Twin plant News, Febrero 1989.

Las prestaciones son un elemento clave para disminuir el pago de los impuestos a cargo de este personal sobre todo en niveles elevados de ingresos. El ejemplo más común es el otorgar automóviles de la compañía.

#### 5.3.3-2 Generación de divisas y otros indicadores

La actividad maquiladora ha ido adquiriendo cada vez mayor importancia en la generación de divisas como se observa (cuadro 2.29) a partir de 1970 se identifican con precisión los ingresos

de divisas provenientes de las empresas maquiladoras bajo el rubro servicios por transformación. La generación de divisas por este concepto ha tenido una evolución dinámica en los años señalados en el cuadro.

#### CUADRO 2.29

##### GENERACION DE DIVISAS DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS

Año	Millones de dólares	Indice de crecimiento
1970	82.9	100.0
1971	101.9	122.9
1972	155.5	187.5
1973	238.6	287.8
1974	375.1	452.5
1975	332.4	400.9
1976	365.6	441.0
1977	344.6	415.7
1978	452.3	545.6
1979	638.0	769.6
1980	771.0	930.0
1981	976.0	1177.3
1982	851.3	1026.9
1983	829.5	1000.6
1984	1250.0	1507.8

---

Fuente: Banamex, Examen de la situación Económica de México, Vol. LX. núm. 709, 1984.

Como se observa (cuadro 2.30), los servicios por transformación aportaron 2.5% del valor total de los ingresos en cuenta corriente en 1970, 4.4% en 1976, 3.9% en 1978, 3.1% en 1980 y 2.9% en 1982 y 83. Así se aprecia mejor la contribución de las maquiladoras a la captación de divisas.

CUADRO 2.30

## GENERACION DE DIVISAS

(Millones de dólares)

	1970	1976	1978	1980	1982	1983
Ingresos Totales en cuenta corriente	3254	8277	11653.1	24947	28919	28282
Porcentajes Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
R e n g l o n e s Seleccionados	89.2	88.1	89.2	89.4	93.7	93.7
Exportación de Mercancías	39.6	44.2	52.0	60.6	73.4	75.7
Petróleo Crudo	n.d	6.7	15.2	37.8	54.0	52.3
Servicios por transformación	2.5	4.4	3.9	3.1	2.9	2.9
Turismo	12.7	10.1	9.6	6.7	4.9	5.7
Transacciones Fronterizas	32.3	27.3	20.2	14.9	7.9	5.7
I n g r e s o s provenientes de inversiones	2.1	2.1	3.5	4.1	4.6	3.7

---

Fuente: Banco de México, Balanzas históricas e informes anuales.

Se advierte la importancia sustantiva y creciente de las ventas de petróleo. Es notorio que en 1982 llegaron a representar 54% de los ingresos en cuenta corriente. Los tres renglones que siguen en importancia son: transacciones fronterizas, turismo e ingresos provenientes de inversiones.

En rigor de las empresas maquiladoras están en el tercer o cuarto lugar en importancia en la generación de ingresos netos de divisas en cuenta corriente.

**CUADRO 2.31**

**PRINCIPALES FUENTES DE INGRESOS NETOS DE DIVISAS  
PROVENIENTES DE TRANSACCIONES REGISTRADAS  
EN LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS  
(Millones de dólares)**

	1970	1976	1980	1982	1983	1984
Petróleo Crudo	n.d	557	9430	15623	14793	16500
Servicios por transformación	83	520	771	851	829	1250
Ingresos provenientes de inversiones	67	174	1022	1325	1065	---
Transacciones fronterizas	222	---	---	141	170	---
Turismo	224	413	627	618	1183	1200

---

Fuente: Banamex, Examen de la Situación Económica de México, vol. LX, núm. 709, dic. 1984.

Como se observa (cuadro 2.31), en 1983, el turismo fue el renglón más importante en la generación de ingresos en cuenta corriente, después del petróleo, le siguieron en importancia los ingresos provenientes de inversiones en el exterior y los servicios por transformación.



# CUADRO 2.32

## INGRESOS DE DIVISAS PROVENIENTES DE TRANSACCIONES REGISTRADAS EN LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares)

Concepto	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cuenta corriente	713	-1644	3753	-2521	-6051	-7114	-13283
Balanza comercial	7131	3725	7189	272	-2596	-4434	-11064
Balanza servicios	-8216	-6737	-5116	-4678	-5530	-6145	-4461
Maquilad.	1268	1295	1598	2337	3001	3551	4134
Turismo	1055	1172	1490	1440	1409	1464	1905
Otros	-10539	-9203	-8204	-8455	-9940	-11160	-10500
Transf. netas	1799	1368	1679	1885	2075	3465	2242

Fuente: Banco de México, indicadores Económicos

Nota: El signo (-) significa egreso de divisas.

Sin embargo, como se observa (cuadro 2.32), a partir de 1985 hasta 1991 los ingresos provenientes de las maquiladoras fueron superiores significativamente a los ingresos por turismo. Se advierte, asimismo, que las actividades de la industria maquiladora de exportación va adquiriendo un peso cada vez mayor en el esfuerzo de generación de divisas. El turismo por su parte también podría perfilarse como una de las actividades de

particular importancia para el ingreso de divisas al país.

**CUADRO 2.33**  
**PARTICIPACION DE LAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION**  
**DENTRO DEL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES**  
**(Millones de dólares)**

Año	Exportación totales	Expor. de la ind. Maquil.	Porcentaje
1985	26758	5094	19.0
1986	21677	5646	26.0
1987	27761	7105	25.6
1988	30711	10145	33.0
1989	35171	12329	35.1
1990	40712	13873	34.1
1991	42948	15828	36.9

---

Fuente: INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México.

\* Elaboración propia.

La importancia que han adquirido las actividades de la industria maquiladora se advierte, asimismo, en las cifras (cuadro 2.33) que corresponden a la contribución que realizan en la balanza comercial. La participación de las maquiladoras en las exportaciones era el 19% en 1985; 33% en 1988, 35% en 1989 y en 1991 alcanzó el 36.9% de las exportaciones totales de México.

CUADRO 2.34

INDUSTRIA MAQUILADORA: ESTRUCTURA PORCENTUAL  
DE LOS INSUMOS UTILIZADOS, 1975-1982

Importados

Año	Total	Subtotal	M a t e r i a s p r i m a s	Envase y empaques
1975	100.0	98.6	97.1	1.5
1976	100.0	97.0	94.9	2.1
1977	100.0	98.5	96.2	2.3
1978	100.0	98.2	96.5	1.7
1979	100.0	98.6	96.0	2.6
1980	100.0	98.3	95.9	2.4
1981	100.0	98.7	96.2	2.5
1982	100.0	98.7	95.7	3.0
1983	100.0	98.7	95.6	3.1

---

nacionales

Año	Subtotal	M a t e r i a s p r i m a s	Envase y empaques
1975	1.4	1.2	0.2
1976	3.0	2.4	0.1
1977	1.5	1.4	0.1
1978	1.8	1.4	0.4
1979	1.4	1.3	0.1
1980	1.7	1.5	0.2
1981	1.3	1.1	0.2
1982	1.3	1.2	0.1
1983	1.3	1.1	0.2

---

Fuente: SPP, Estadística de la industria maquiladora de exportación, México, 1983 y 1984.

La concepción genérica sobre la actividad maquiladora es la que se refiere a la importación de partes y componentes, equipo y tecnología, a efecto de ensamblar las primas para exportarlas como producto terminado. Bajo esta consideración, se trata en esencia de una operación de empleo, más que de tipo industrial. EL cuadro 2.34 contiene la información detallada sobre el tipo de insumos adquiridos por la industria maquiladora durante nueve años. En promedio 98.4% son insumos importados y solamente 1.6% son nacionales. No hay una vinculación con la actividad industrial del resto del país. Se trata de operaciones aisladas que dan ocupación a un importante número de trabajadores pero que no presentan un vínculo con la planta industrial.

Como se observa (Cuadro 2.23) que las ramas Equipo de transporte, Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y maquinarias y aparatos eléctricos y electrónicos tienen alto contenido de los insumos adquiridos por la industria maquiladora entre 1985 y 1991. Dichas ramas representan el 76.9% de los insumos importados en 1985 y en 1991 representan el 75% de los insumos importados de la industria maquiladora de exportación.

MARTINEZ (1990) nos dice que "En cuanto al valor añadido por la industria maquiladora, los sectores más importantes son aquellos que ocupan un número superior de personal y destacan lo siguientes: Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 24.3% del V. A. total (104.030 trabajadores / 352 empresas); Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte 21.6% V. A. T. (91.322 trabajadores / 143 empresas); Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos electrónicos 16.6% V. A. T. (66.599 trabajadores / 120 empresas). Los sectores con

mayor representación en la industria maquiladora, si nos fijamos en el número de empresas, no coinciden con los de mayor importancia en cuanto al valor añadido. Cuanto mayor es el valor añadido por la industria maquiladora mayor será su aportación en divisas y por lo tanto el saneamiento de la economía mexicana."<sup>43</sup> Sobre el grado de integración nacional en los productos de exportación Martínez (1990) afirma que "En la actualidad sólo un 1.5% del total de las materias primas, envases y embalajes consumidos por las maquiladoras son de origen nacional."<sup>44</sup>

México cuenta con varias opciones disponibles de inversión en la industria maquiladora, tales como:

- 1) Subcontratación: celebración de un contrato de ensamble o manufactura con una empresa mexicana existente.
- 2) Programa de albergue: celebración de un contrato de con un operador que realiza o subcontrata el ensamble o manufactura con una empresa maquiladora o planta independiente.
- 3) Empresa de coinversión: adquisición directa de la propiedad parcial de empresas mexicanas nuevas o existentes que operarán como empresas maquiladoras, total o parcialmente.
- 4) Empresa propia: adquisición directa de la propiedad total de empresas mexicanas nuevas o existentes que operarán como empresas maquiladoras.

Los programas de albergue y subcontratación ofrecen a la compañía interesada establecer una operación maquiladora una serie de

---

<sup>43</sup> Martínez, R. Arturo (1990): Obra citada, p. 6.

<sup>44</sup> Idem: Pág. 6.

ventajas:

- Permiten a la compañía probar el concepto de maquiladora con inversión y riesgo mínimo.
- Rapidez para empezar una operación.
- Permiten al cliente concentrarse en problemas de producción mientras delega al operador los detalles de administración y documentación, los cuales es el cliente puede aprender a lo largo del tiempo para que después pueda establecer su propia operación.
- Proporcionan una forma conservadora de empezar una operación maquiladora propia, adquiriendo lentamente experiencia y confianza.

El conjunto de ventajas comparativas ha permitido el gran desarrollo que se observa en la industria maquiladora en México según MARTINEZ (1990) son los siguientes:

- Proximidad física y logística muy eficiente con EE.UU..
- Integración económica de la zona fronteriza.
- Mano de obra.
- Servicios.
- Transporte.
- Estabilidad política.
- Disposiciones legales favorables.
- Acceso al sistema generalizado de preferencias por ser país subdesarrollado y a otros sistemas preferenciales.
- La facilidad para internar técnicos extranjeros.

Sobre la base diversos estudios, las tendencias en la evolución de la industria maquiladora se resumen de la forma siguiente:

### Inicial

- Operaciones de ensamblaje manual.
- Poco personal técnico.
- Bajo nivel tecnológico.
- Control de calidad basado en inspecciones visuales.
- Plantas pequeñas y medianas.
- Compañías exclusivamente de EE.UU.
- Concentración de un nº reducido de actividades.
- Ubicación de la industria principalmente en la franja fronteriza.
- Prácticamente nulo abasto de la industria mexicana.
- Sin posibilidad de ventas de las maquiladoras en mercado mexicano.

### Actual

- Complejidad creciente de productos y procesos.
- Proporción creciente de personal técnico.
- Creciente innovación y desarrollo tecnológico.
- Computerización del control de calidad.
- Plantas a escala mundial cada vez más grandes.
- Instalaciones de compañías japonesas y europeas.
- Gran diversidad de procesos y ramas industriales.
- Plantas desplazándose hacia la zona interior.
- Creciente participación de la industria mexicana en el abasto a las maquiladoras aunque en baja proporción.
- Posibilidad de vender en el mercado de México.

#### 5.3.4 Resumen y conclusiones

- La deuda externa; el desempleo y la convicción de que México deberá ser para finales de este siglo, una potencia industrial intermedia, para lo cual también es necesario buscar la inserción de su economía en el contexto internacional han sido tres elementos fundamentales para fortalecer la posición promotora del desarrollo de la industria maquiladora.
- Actualmente la actividad maquiladora es la segunda fuente que genera divisas, después del petróleo y antes que el turismo.

- La industria maquiladora de exportación en México es una actividad altamente generadora de empleos, en su mayoría para personas de escasa preparación escolar y cuyas remuneraciones promedio son semejantes al salario mínimo general.
- Se advierte un virtual aislamiento de las actividades de las empresas maquiladoras con el resto de la planta productiva del país. En la actualidad sólo un 1.5% del total de las materias primas, envases y embalajes consumidos por las maquiladoras son de origen nacional.
- La exposición precedente permite subrayar que aun cuando el comercio y los servicios continúan siendo las actividades económicas más importantes en la región fronteriza, la industria ha aumentado recientemente su importancia, mientras que la agricultura se ha quedado rezagada. Además, las condiciones socio-económicas y geográficas en general señalan que el desarrollo futuro debe esperarse sobre todo en la industria. El desarrollo del comercio y de los servicios, incluido el turismo, promete continuar, pero dependerá en gran parte del apoyo de un sector industrial regional más desarrollado.
- En nuestra opinión es necesario concebir a la actividad maquiladora de exportación como una etapa de transición, de maduración industrial, como un medio y no como un fin. Esto supone que hacia el medio plazo estas empresas podrán incorporar, cada vez en mayor grado, partes componentes y procesos tecnológicos conseguidos en el país.
- Establecer calendarios de integración nacional para las



maquiladoras, con plazos comparativamente más largos que los que se fijan para el resto de las empresas industriales y en los que se precisan compromisos de incorporación de partes y tecnologías nacionales. Además puede ser útil promover proyectos de riesgo compartido (Joint Venture) entre maquiladoras y empresas mexicanas o institutos de investigación para el desarrollo de la maquila tecnológica de exportación, con "contenido" nacional.

- Favorecer en el futuro el crecimiento de empresas maquiladoras en las inmediaciones de los puertos industriales puede evitar que la mayor parte de los sueldos y salarios pagados retorne a Estados Unidos por la vía de las llamadas transacciones fronterizas y sin que por ello se pierda la ventaja de la relativa cercanía con el mercado de ese país.
- Para beneficiarse del incremento de las transacciones internacionales, la región fronteriza no podrá depender únicamente del abastecimiento que provenga del resto de la economía mexicana, a menos que sea plenamente competitivo y confiable. Esto a su vez dependerá del tipo de cambio, el cual depende del funcionamiento de la economía mexicana en su conjunto y no sólo de la economía de la frontera. De cualquier manera, la región fronterizana deberá estar en posibilidad de desarrollar su propia fuente de suministro de bienes de consumo y de otros artículos, tanto para su mercado local como para exportar a Estados Unidos y a otros mercados del exterior. Todo indica que el panorama de la economía fronteriza estará fuertemente asociado a una

interacción mayor con la economía de Estados Unidos, independientemente de lo que suceda con su proceso de integración con el resto del país.

- Probablemente, la industria maquiladora de exportación se eliminará en los próximos 5 años. Los motivos principales son: la desregulación económica en México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

## VI- EL PROCESO DE APERTURA Y LA INTERNALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA A PARTIR DE 1982.

### 6.1 Introducción.

El ámbito económico internacional se caracteriza por una dinámica y profunda transformación. Al mismo tiempo que se globalizan los procesos productivos se conforman bloques comerciales. Simultáneamente a la mayor competencia en los mercados, pierden efectividad las normas internacionales del comercio y se acentúa el proteccionismo entre las naciones.

México no puede ser ajeno a la globalización comercial, financiera y de inversión que se registra a nivel mundial. Las nuevas condiciones económicas internacionales inducen a que la actividad productiva se oriente al exterior para tener un crecimiento estable y sostenido. Existe una creciente necesidad de estimular y aprovechar las alternativas relacionadas con esta realidad y a la que propician el incremento de los flujos financieros para el propio proceso de desarrollo. Así la

situación interna prevaleciente en el país demandó el diseño y la instrumentación de una nueva estrategia de industrialización y crecimiento.

En el presente capítulo intentamos hacer una valoración de la transformación económica de México que se inició a partir de 1982, y las medidas tomadas para poder construir un mercado articulado hacia adentro, y competitivo con el exterior.

## 6.2 La evolución del ajuste estructural.

En diciembre de 1982 Miguel de la Madrid fue electo, en un proceso con cinco contendientes, sin mayor problema otorgándosele por los organismos electorales, casi 15 millones de votos.

Las primeras medidas del nuevo gobierno fueron clara señal de que se intentaría un cambio de rumbo. Al primer mes de su ejercicio, el nuevo presidente envió a las cámaras un proyecto para reprivatizar parcialmente los bancos estatizados apenas tres meses antes, devolviendo a manos privadas el 34% del capital social de los bancos. Anunció una revisión integral del vasto grupo de empresas y organismos integrantes del sector estatal de la economía, con el objetivo explícito de reducir su número; derogó el control total que su antecesor había impuesto sobre el total de las importaciones; procedió a una inmediata renegociación de la deuda externa mexicana con el oval del FMI, con el objeto de superar la crisis de pagos abierta en agosto de 1982 con la suspensión del pago del servicio de la deuda mexicana; negoció con el FMI un programa completo de facilidad

ampliada para tres años, aceptando todas y cada una de las recetas estabilizadoras impuestas por ese organismo, e inició conversaciones para lograr el ingreso de México al GATT.

Entre 1983 y 1985 el gobierno se empeñó en sacar adelante el programa de shock al que fue sometida la economía. Lo primero era reducir la inflación a niveles manejables, pues había desbordado el nivel de tres dígitos, para lo cual se instrumentó una reducción drástica del gasto público a todos los niveles, excepto en el servicio de la deuda externa, primero afectando el gasto de inversión y, luego, mediante recortes de personal y congelación de salarios de la burocracia, el gasto corriente.

Los precios de garantía de los productos agrícolas sufrieron el mismo proceso de deterioro. El conjunto de la política económica quedó condicionado por la prioridad de atender el servicio de la deuda externa, que pasó a representar más de la mitad del gasto estatal total, y por el objetivo de reducir de manera rápida el déficit consolidado del sector público.

Entre 1983 y 1985, la economía mexicana vivió una fase de estancamiento generalizado, con desempleo también generalizado, y con una respuesta menor a la esperada en la corrección de los desequilibrios en materia de precios, finanzas públicas y relaciones externas. Si bien la balanza comercial mostró una mejoría importante, ello era producto casi exclusivo de la situación de estancamiento interno, que se reflejaba en la drástica caída de las importaciones, pero eso no era suficiente para cerrar la brecha que dejaba una deuda externa que calificaba de impagable, era, sin embargo, puntualmente atendida en su servicio. A principios de 1985, una nueva sacudida del mercado

internacional de petróleo vuelve a poner en jaque la estrategia gubernamental. El peso vuelve a devaluarse, se profundiza el programa ortodoxo de ajuste, la inflación vuelve a crecer para llegar a mediados de 1986 a niveles anualizados superiores al 150% y la recesión se profundiza.

Ante este panorama el gobierno adopta unas estrategias tales como: decide la entrada de México al GATT y el inicio del desmantelamiento unilateral y generalizado del sistema de protección basado en permisos previos y la reducción abrupta de los aranceles mexicanos; profundiza y acelera la reducción del gasto estatal con el cierre de áreas completas de secretarías y organismos públicos y los consecuentes despidos de personal y anuncia un programa de venta o cierre de empresas "no estratégicas ni prioritarias", cuya primera y espectacular manifestación fue la quiebra y espectacular manifestación fue la quiebra y liquidación de la empresa siderúrgica Fundidora Monterrey, la más antigua del país, seguida por el cierre de las empresas de la industria automotriz terminal en las que el estado tenía importante participación accionaria.

Entre 1985 y 1987, el gobierno de Miguel de la Madrid profundiza su estrategia, lo que se manifestó en una reconversión hacia el mercado externo, lo que se logró mediante la aplicación de una estrategia de subvaluación importante del peso mexicano, la compresión del mercado interno, la apertura prácticamente indiscriminada a la inversión extranjera y sucesivas renegociaciones de la deuda externa mexicana en lo que hacía al vencimiento de sus compromisos de pagos del capital. Así, la política económica seguía siendo la permanencia de un círculo

viciosos que se alimentaba de presiones inflacionistas incontroladas, tasas de interés internas dependientes de la evolución de los precios y, por ende, a niveles fuera de toda lógica productiva, que retroalimentaban la espiral, y un servicio de la deuda externa que estrangulaba cualquier pretensión de usar el gasto estatal como elemento detonador de un dinámico de reactivación.

Autores como BRAILOVSKY (1989), piensan que la combinación óptima de políticas debería haber sido una devaluación nominal más lenta, una menor austeridad fiscal y mantener la restricción cuantitativa de las importaciones.<sup>45</sup>

Por otra parte, varios autores argumentan que el combate de la inflación requería combinar las políticas fiscal y monetaria restrictivas con alguna modalidad de política de ingresos.<sup>46</sup>

Bajo tales circunstancias resulta muy difícil determinar el modelo "adecuado" del funcionamiento de una política económica. Cuando el gobierno pensaba que las cosas empezarían a ir mejor, la economía internacional volvió a jugarle una mala pasada. "En 1986 el precio del petróleo cayó vertiginosamente, de un promedio de 25.3 dólares por barril en 1985 a 11.9 dólares por barril. A pesar de la rápida expansión de las exportaciones no petroleras durante 1983 y 1984, del 32,5% y del 20.6%, respectivamente, el peso del petróleo en el total de las exportaciones era aún muy

---

<sup>45</sup> Véase Brailovsky, Vladimiro y otros (1989), La política económica del desperdicio. UNAM, México.

<sup>46</sup> Véase Gurria, José Angel (1990), La política de deuda externa de México, 1982-1990, México.

grande, 68,2% en 1985."<sup>47</sup>

GUILLERMO (1990) plantea que la política cambiaria "agresiva" - de fuertes devaluaciones resultaba necesaria para alcanzar las metas. La disminución de la inflación tenía que dejar de ser prioritaria, ya que una política cambiaria agresiva se traduciría inevitablemente en una mayor inflación. La depreciación real del tipo de cambio controlado fue de un 35% en 1986.<sup>48</sup> Según LUSTIG, esta depreciación se logró aumentando la tasa de devaluaciones nominales diarias, y no por medio de devaluaciones bruscas.

Como resultado de la política cambiaria, la tasa de inflación se aceleró del 63.7% en 1985 al 105,7% en 1986.<sup>49</sup>

Por haber desaparecido los factores estructurales originarios de la inflación, déficit público elevado y desequilibrios externos, había un componente inercial de la inflación que hacía imposible desactivar su circuito. Los agentes económicos se movían en función de la inflación esperada, la cual consideraban determinada por la experiencia inmediata anterior, y apostaban a adelantarse al resto de los agentes, produciendo nuevas espirales.

Lo primero que hizo el gobierno fue adelantarse, y antes de anunciar su pacto de solidaridad económica, decretó aumentos sustanciales en los precios de las mercancías y servicios de las

---

<sup>47</sup> Lustig Nora (1992), Evolución Macroeconómica, Financiación Externa, Cambio político en la década de los 80. (Situación Latinoamericana), Madrid, p. 17.

<sup>48</sup> Véase Guillermo, Ortiz (1990), México beyond the debt crisis towards sustainable growth with price stabilit. Informe preparado para una conferencia en Jerusalem el 31 de enero de 1990.

<sup>49</sup> Lustig, Nora (1992), Obra citada, p. 18.

empresas y organismos públicos, asumió los costos de provocar una burbuja inflacionaria al cierre de 1987.

El pacto que se firmó en diciembre de 1987, conjuntamente por el Gobierno, los obreros, campesinos y empresariales tenía como componentes básicos: las deducciones adicionales en el déficit fiscal, una política monetaria más restrictiva, una aceleración de la liberalización comercial y una política de ingresos destinada a influir sobre el comportamiento de los precios de manera directa. En concreto los representantes se comprometían con el gobierno a no elevar precios, a no solicitar aumento de salarios, y a no reclamar mejores precios de garantía.

DANIELA (1989) calificó el pacto como notable. La inflación bajó significativamente. Durante el segundo semestre de 1988, la inflación promedio fue del 1,2% por mes, mucho menos que el 9% registrado durante el mismo período en 1987<sup>50</sup>. Por lo menos la política de ingresos contribuyó en gran medida a la reducción de la inflación.

Las altas tasas internas aumentaron significativamente la carga del servicio de la deuda interna. "En 1988, la deuda interna era de cerca del 18,5% del PIB con un interés real promedio cercano al 40% al año, el servicio de la deuda interna se llevaba cerca del 8% del PIB"<sup>51</sup>

El argumento utilizado por el gobierno en favor de la liberalización comercial fue que ello contribuiría a reducir la

---

<sup>50</sup> Véase Daniela, Gressano (1989), The effecto of the Mexican Stabilization program on inflation - Simulation results with a model for wage and price determination. World Bank, Washington, Octubre.

<sup>51</sup> Guillermo, Ortiz (1990), Obra citada, p. 30.



inflación haciendo que los precios externos funcionaran como tope a los precios internos y permitiendo mayor flexibilidad de la oferta de bienes comerciales.

ALAIN (1990) opinaba que "A mediano plazo esto puede ser cierto, pero la evidencia muestra que, en el corto plazo, la liberalización comercial no pareció haber ejercido un impacto significativo sobre la formación de los precios en los sectores expuestos a la competencia externa."<sup>52</sup>

El deterioro abarca todos los ámbitos de la existencia personal, familiar y social. La cobertura del sistema educativo básico del país sufre un severo retroceso, millones de niños desertan de las escuelas primarias, y cientos de miles más no ingresan en el primer año de la educación básica.

Al examinar el efecto del ajuste en los niveles de vida LUSTIG (1992) nos aporta datos importantes sobre los ingresos, desempleo y el gasto público.<sup>53</sup>

"El ingreso salarial, más que cualquier otro indicador, capta la extensión de las consecuencias de la crisis y el proceso de ajuste. El ingreso salarial total bajó en promedio un 8.1% anual entre 1983 y 1988; más marcadas -el 24.6% en 1984 y el 10.7% en 1986- ocurrieron durante los dos años en que la caída del producto fue mayor. La caída del ingreso salarial es un resultado de la reducción de los salarios reales y no del empleo."

En cuanto al desempleo, la modificación de la estructura del

---

<sup>52</sup> Véase Ize, Alain (1990): Trade liberalization, Stabilization, and growth, Some notes on the mexican experience. IMF Working paper núm, wp/90/15. IMF Washington.

<sup>53</sup> Lustig, Nora (1992): Obra citada, p. 36-45.

empleo de acuerdo con la categoría ocupacional ilustra el deterioro de las condiciones del mismo. "La proporción de los asalariados bajó del 83.4% en 1982 al 76.2% en 1985, mientras que el número de trabajadores por cuenta propia aumentaba del 12.1 al 15% y el de los trabajadores familiares no remunerados aumentaba del 2.1 al 4.6%." Entre 1980 y 1988 aumentó ligeramente el empleo en el sector de los servicios, mientras que cayó el empleo en la agricultura y la industria.

Como hemos mencionado, los esfuerzos gubernamentales en la reducción del déficit público fueron significativos, como las fases reales de interés, se elevaron y por la devaluación del peso, el "gasto público asignado al servicio de la deuda (interna y externa aumentó en un 28.5% entre 1983 y 1988.

En general, la salud de los mexicanos más pobres registra retrocesos igualmente impactantes. La tasa de mortalidad infantil ha crecido en forma alarmante y la esperanza de vida al nacer cayó consecuentemente. Los programas de vivienda sufren un deterioro también drástico. La infraestructura urbana y rural en materia de servicios elementales sufre un deterioro apreciable. La década de los ochenta encontró en México una de las expresiones más agudas en términos de miseria y degradación social.

### 6.3. La recuperación económica y el intenso proceso del cambio estructural que se inició desde 1989.

Durante los últimos años la economía mexicana ha vivido un intenso proceso de cambios estructurales, impulsados desde el gobierno, que la han conducido a ser una de las economías más abiertas del mundo, a reducir sustancialmente el peso y extensión de la participación directa del estado en las actividades productivas y de servicios, a una presencia cada vez mayor de la inversión extranjera en las principales ramas y sectores y aun notable dinamismo en sus vínculos con el exterior, expresados tanto en su intercambio de mercancías y servicios, como en sus transacciones financieras.

Una vez que el modelo de sustitución de importaciones, que México había implementado desde los años cuarenta con base en el mercado doméstico sobreprotegido, y con un claro sesgo antiexportador, llegaba a sus límites en 1982, y así se comenzó una etapa para superar los desequilibrios económicos internos y la inserción como un participante activo en la dinámica mundial, bajo un nuevo modelo de desarrollo de "crecimiento hacia fuera".

Desde ese momento, las medidas tomadas para la desconcentración y desreglamentación de la actividad económica; del redimensionamiento del tamaño de sector público y del saneamiento de las finanzas gubernamentales y de la industria paraestatal estratégica, así como de la promoción del desarrollo tecnológico, han constituido los esquemas fundamentales de la política económica.

En este contexto, las acciones para atraer a la inversión

extranjera fueron intensificadas, y sobre una base continua. México se unió a la nueva concepción de la relación entre la empresa transnacional y el gobierno: abandonó los rígidos requerimientos para autorizar su ingreso al país y se centró más en los de eficiencia; es decir, los relacionados a la generación de empleos, exportaciones, transferencia de tecnología y el impacto general en el desarrollo.

Las adecuaciones, hechas en mayo de 1989, al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la reinstalación del programa de intercambio de deuda por capital (swaps) en marzo de este año bajo una nueva tónica de privatización de empresas paraestatales e inversión en determinadas obras de infraestructura, dan cuenta de los avances en este campo.

La consolidación de la inversión extranjera directa en México constituye un fenómeno de largo plazo; las tendencias globales de la inversión extranjera directa a nivel mundial imponen nuevos retos para el país en los años noventa, que implican mayores esfuerzos para que los flujos vengan en proporciones más amplias como complemento importante de la inversión nacional y, a la vez, ayuden a aligerar la carga del endeudamiento externo.

México hoy en día, es un país viable y vigoroso con fuertes ventajas comparativas. Entre dichas ventajas se encuentran la localización geográfica, energía y materias primas en abundancia, una capacidad diversificada de potencial de producción agrícola, un mercado importante y creciente, y una gran fuerza productiva de trabajo susceptible de ser capacitada.

Sin embargo, dichas ventajas en esta última década del siglo

veinte no serán suficientes. Como resultado, ciertos factores adicionales deben tomarse en consolidación para diseñar e implementar sus nuevas políticas económicas.

- La responsabilidad principal es la de crear un país más moderno y, aunque esto requiere de mayor inversión extranjera, se sabe que se tiene que hacer un esfuerzo principal para crear un país moderno.
- México debe aprender a competir en un mundo altamente competitivo.
- Debido a que el cambio involucra sacrificio, disciplina, decisión, liderazgo y voluntad política, estos atributos deben volverse parte integral del carácter nacional.
- Ningún sector puede, por sí solo, resolver los problemas del país y tomar ventaja de sus oportunidades. No hace mucho tiempo atrás se decía que el gobierno podría ser todo para todas las personas. En la actualidad es muy claro que todos los sectores, privado y público, deben participar y contribuir si México va a resolver sus problemas y capitalizar sus oportunidades.
- México requiere de ayuda externa, preferentemente por medio de la inversión directa extranjera, tecnología y un ambiente no-proteccionista. En esta conexión, la inversión extranjera directa en industrias exportadoras está ocurriendo debido a las ventajas comparativas de México.
- México debe estimular el ahorro interno e inversión productiva más allá de cualquier nivel realizado en el pasado.
- México debe tener un crecimiento no-inflacionario y

sostenido de manera que el país pueda generar prosperidad para todos. Hoy en día, México ya ha tomado una serie de pasos para cumplir con el criterio y los factores antes descritos.

- Se ha abierto la economía. México es una de las economías más abiertas en el mundo y este paso se tomó unilateralmente para acelerar el proceso de convertirse en una economía más eficiente, productiva y orientada hacia la calidad.
- Ya se ha comenzado con un fuerte programa para reprivatizar a las compañías propiedad del gobierno.
- Se está desreglamentando a la economía.
- La política federal de impuestos en el presente se ha vuelto internacionalmente competitiva; México no tiene limitaciones en la remisión de dividendos, ni en el retener impuestos sobre ingresos ya tasados.
- La economía está más orientada hacia el mercado y -más importante- se está -promoviendo un espíritu empresarial. A través del proceso de desreglamentación y reprivatización, y de los esfuerzos basados en la promoción, se está moviendo abiertamente a la iniciativa privada y se están liberando los recursos no explotados de la sociedad en general.
- Se están aumentando la productividad y la eficiencia del sector privado.
- Se ha liberalizado la inversión extranjera directa.
- La deuda externa de México se ha renegociado y reestructurado exitosamente.

- Después de estudios extensivos y audiencias públicas se ha determinado que un Acuerdo de Comercio Libre con los EE.UU., es de interés primordial para México.

Las líneas centrales, que dan cuerpo y definen la estrategia económica del gobierno de Carlos Salinas, pueden definirse en torno a tres grandes cuestiones:

- a- El cambio definitivo en la presencia y formas de la intervención estatal en la economía. Bajo el argumento de que un Estado "propietario" no es un Estado "justiciero", se ha procedido a la venta de prácticamente todas las empresas no definidas constitucionalmente como actuantes en las áreas económicas reservadas al Estado y a la modificación-reducción de las formas de la regulación estatal sobre el proceso económico.
- b- Una extendida apertura frente al exterior y la búsqueda de una integración negociada con los EE.UU. de América.
- c- La transformación de las relaciones entre el Estado y tres ámbitos sociales: Las formas de propiedad en el campo; las relaciones Estado-Iglesia y las relaciones del Estado con la propia sociedad, que abarcan: la educación, la seguridad social en su sentido más amplio y sus formas de acción política.

La actual administración contempla a la desreglamentación y la privatización como la base de la motivación mexicana para reestructurar la economía y promover el crecimiento; así se han llevado a cabo una serie de importantes iniciativas en estas áreas.

En materia de desreglamentación, el sistema financiero se

modificó en enero de 1990 para darle una mayor autonomía a los bancos comerciales que se nacionalizaron en 1982. El sector bancario se reprivatizó parcialmente en 1987 y en 1990 se hicieron modificaciones a la Constitución para reprivatizar totalmente a la banca comercial mexicana. El sector de seguros también se desreglamentó en enero de 1990, separando a los bancos y a las compañías de seguros, permitiendo que estas últimas establecieran tarifas en forma autónoma. Incluso actualmente en las compañías mexicanas de seguros puede existir participación extranjera minoritaria hasta el 49%.

La desreglamentación de la industria petroquímica comenzó en agosto de 1989, cuando el gobierno redefinió su tradicional criterio para los petroquímicos básicos. Se reasignaron catorce petroquímicos "básicos", "secundarios", reduciendo el número de "básicos" a veinte. La lista de productos "secundarios" disminuyó de 800 a 66. El resultado final fue un menor nivel de reglamentación de 748 productos petroquímicos, haciendo que la producción de muchos de estos fuera accesible para la inversión extranjera. El gobierno también redujo o eliminó los requisitos de permisos previos de importación, afectando la producción de múltiples subproductos petroleros.

Por decreto, el sector del autotransporte se desreglamentó en julio de 1989, eliminando un vasto y complicado número de regulaciones y revisiones, que datan de 1940. Un nuevo decreto estableció cambios fundamentales, vinculados con la simplificación y expedición de licencias a transportistas y los procedimientos de aplicación para permisos. Las concesiones y los permisos, anteriormente realizados por los poderosos centros de



servicio de carga, ahora son autorizados por la Secretaria de Comunicaciones y Transportes. Asimismo, los transportistas pueden contratar libremente con los usuarios en mercados externos a sus "centros" y tienen la libertad de negociar tasas especiales, siempre y cuando sigan los topes establecidos para estas últimas. El decreto incide en el autotransporte de México y no influye en la operación de compañías o transportes de propiedad extranjera entre México y los EE.UU., en el que la industria maquiladora tiene su principal interés. A pesar de que los temas fronterizos han sido complicados se ha logrado un avance y puede estar cercana la solución.

La última junta del Grupo de Trabajo de Transporte Vehicular EE.UU. - México, realizada en febrero de 1990, mostró avance para la mayoría de los servicios aduanales en ambos lados de la frontera, en la coordinación de los estándares de licencias comerciales para manejar y la homologación de las regulaciones e inspecciones relacionadas con la seguridad, peso y tamaño.

La política de privatización comenzó en febrero de 1985, se emitió un comunicado anunciando la desincorporación de las "empresas no-estratégicas y no-prioritarias". El primer paso a fondo en esta área se realizó en mayo de 1986, cuando el gobierno cerró una importante empresa fundidora en Monterrey en la que poseía el 79% de las acciones. La actual administración confirmó el intento de acelerar la privatización para liberar el gasto público de la carga de solventar proyectos no-productivos, así como para generar ingresos públicos de la venta de estas empresas.

El gobierno está utilizando cinco procedimientos diferentes para

reducir su participación en la propiedad de las paraestatales: venta, liquidación, fusión, transferencia y eliminación. De éstas, 1155 paraestatales existentes durante 1982, 801 han sido autorizadas para su desincorporación hasta febrero de 1990 y el proceso de desinversión fue completado para 619, de éstas 801 compañías. De estas últimas, 179 se vendieron: 148 al sector privado y 28 al sector social (sindicatos y cooperativas). Casi todas las transacciones se hicieron con inversionistas privados mexicanos.<sup>54</sup>

Ha habido otros buenos ejemplos de recientes medidas de reprivatización de mayor alcance, como es el caso de la industria aeronáutica, y en la de teléfonos. Esta última incluye a la segunda paraestatal en importancia y la cuarta compañía más grande del país.

En el área de la agricultura, el gobierno ha señalado sus planes para vender completamente o reestructurar 36 paraestatales en los sectores del tabaco, café y azúcar, así como la Conasupo, el productor, procesador y distribuidor básico de alimentos. Finalmente, está la empresa de fertilizantes que representa un monopolio productor y distribuidor; dos importantes compañías mineras de cobre y la productora paraestatal de hierro y acero más grande, que ya han sido vendidas u ofrecidas para la venta a grupos de inversionistas privados (nacionales y extranjeros). Los esfuerzos de desreglamentación y privatización deben ser benéficos para las compañías estadounidenses y de otros países que operan en México, en virtud de que se reducirán los costos

---

<sup>54</sup> Véase Loser, Claudio y Eliot, Kalter(1992): México. The strategy to achieve sustained economic growth. FMI, Washington.

de hacer negocios en el país. A su vez, los esfuerzos llevados a cabo incrementan las oportunidades potenciales para nuevas inversiones extranjeras.

Para abrir el comercio como estímulo para el crecimiento económico y para iniciar los trámites de ingreso al GATT, el gobierno cambió completamente sus políticas relacionadas con las restricciones arancelarias y no-arancelarias sobre las importaciones. Ello se realizó en tres etapas. La primera, comenzó a principios de 1983 y duró hasta mediados de 1985, implicó la simplificación de los aranceles sobre importaciones, reduciendo moderadamente los requisitos para los permisos previos de importación y disminuyendo el número de productos sujetos a precios oficiales de referencia. La segunda se prolongó desde mediados de 1985 hasta el final de 1988, e incluía la negociación del acceso al GATT, implementando el Plan de Solidaridad Económica. La última etapa, comenzó con la presente administración, que continuó la instrumentación y la ampliación de las metas fijadas en las primeras dos etapas.

Las tasas globales de aranceles se han reducido en el período de liberalización de referencia; empero, la protección a través de los aranceles sigue siendo una parte importante de las políticas comerciales. Las tasas son más altas para las importaciones que tienen un mayor grado de procesamiento y más bajas para los productos que no son elaborados en México o en donde el país no tiene una industria desarrollada. Desde el inicio de las reformas de importación a mediados de 1985 hasta marzo de 1989, "el porcentaje de productos cubiertos por los permisos previos de importación bajo del 92.2% al 22.3%; y los productos con precios

oficiales de referencia del 18.7% a cero; asimismo la tasa arancelaria máxima declinó del 100% al 20%, la tasa promedio arancelaria del 23.5% al 12.6%."55

Como ya se mencionó, el gobierno llevó a cabo en 1988 cambios en la base de valuación sobre la cual se determinaban los impuestos de importación. Esto derivó en la baja no sólo del valor oficial de las importaciones sino también en los impuestos respectivos. México ha establecido planes de desarrollo industrial para los sectores más relevantes de la economía, en los que existe la necesidad de mejorar la competencia. Los tres sectores claves son automóviles, electrónica y farmacéutica - áreas donde los exportadores e inversionistas estadounidenses tiene un gran interés.

Otras dos áreas de comercio que se han modificado son el anti-dumping y los derechos compensatorios y los subsidiarios a la exportación. Previo al ingreso en el GATT en 1986, México elaboró el Acta Regulatoria de Comercio Exterior que contenía leyes para los derechos compensatorios y de anti-dumping. También emitió las regulaciones contra las prácticas injustas de comercio internacional, que describían el proceso de investigación a seguirse en los casos de derechos compensatorios y de anti-dumping.

Con respecto a los subsidios de exportación, México utilizó tanto los directos como indirectos para generar el crecimiento en las exportaciones antes de 1985. En este último año, los EE.UU. y México firmaron un acuerdo bilateral sobre subsidios y derechos

---

<sup>55</sup> USITC (1990): Mexico's Trade and Investment Initiatives. The view of the U.S. International Trade Commission (In Banamex, Foreign direct investment, México, p. 159).

compensatorios por tres años. Como parte de ese acuerdo, México utilizó discretamente varios programas de subsidios, empero éstos se han eliminado o se les ha quitado el elemento calculado como un subsidio.

A continuación nos interesa evaluar la relevancia de la inversión extranjera directa en México.

#### 6.4. La inversión extranjera directa y las perspectivas del crecimiento económico en México.

Los acontecimientos en la economía mundial a principios de la década pasada, así como la crisis de la deuda externa, en México y otros países, nuevamente reorientaron la atención en la inversión extranjera como fuente potencial de recursos externos. Con la apertura de la economía mexicana a partir de 1985, los elementos de atracción para la inversión extranjera directa se modificaron. Ahora las firmas del exterior invierten en México en función de un mercado local potencialmente amplio y para el aprovechamiento de la diversificada dotación de recursos del país y de su mano de obra competitiva a nivel internacional.

En este ámbito, la política económica oficial reasignó las tareas de la inversión extranjera directa con el propósito de favorecer la modernización de la planta productiva y su mayor orientación hacia el exterior, fortalecer la generación de empleos y propiciar una derrama económica más significativa en la República.

La inversión extranjera en México, durante el período analizado,

desempeña un papel complementario en la economía, sin embargo, sus efectos multiplicadores han sido importantes en materia de empleo, absorción de tecnología y acceso a los mercados del exterior principalmente.

Otro elemento que influyó para atraer un mayor flujo de inversión extranjera directa fue la importante caída que manifestó el salario real en México como consecuencia de los programas de ajuste macro-económico instrumentados a partir de 1983. La reducción en el salario real se ha reflejado en un aumento sustancia en la competitividad externa de las empresas que operan en México, y ha motivado un aumento en la inversión extranjera directa. Aunado a la apertura comercial, permitió un cambio en la rentabilidad de los factores de producción, es decir, la rentabilidad del sector exportador intensivo en el uso de mano de obra se incrementó relativamente en relación al importador intensivo en capital. Por otro lado, los nuevos flujos de inversión extranjera están reasignando los recursos hacia bienes con un más alto contenido de valor agregado. Un indicador de relevancia en la cuantificación del impacto de la inversión extranjera directa en la economía mexicana, en su contribución a la generación de empleos.

Como se observa (cuadro 2.35), el empleo generado por las empresas con inversión extranjera directa fue del 12.55% del total del empleo registrado por el Instituto Mexicano del Seguro Social (INSS) para 1986. Su participación representó el 16.33% del total en 1989.

# CUADRO 2.35

## EMPLEO SECTORIAL EN MEXICO

(miles de personas)

Sector Económico	Personal ocupado IMSS				Empresas con participación con IED				Participación (%)			
	1986	1987	1988	1989c	1986	1987	1988	1989c	1986	1987	1988	1989
Agricultura	532	539	471	464	1	2	4	5	0.19	0.37	0.85	1.08
Industrias Extractivas	82	88	82	83	9	14	16	19	10.98	15.91	19.51	22.89
Industrias de la transformación	2,371	2,546	2,714	2,869	507	738	806	836	21.38	28.99	29.70	29.14
Construcción	137	151	173	181	4	4	7	8	2.92	2.64	4.05	4.42
Comercio	1294	1354	1374	1415	43	82	101	120	3.52	6.06	7.35	8.48
Comunicación y Transporte	401	421	435	435	43	57	89	89	10.72	13.54	20.46	20.46
Otros Servicios	1207	1300	1455	1524	148	43	52	62	12.26	3.31	3.74	4.07
Total	6015	6399	6704	6971	755	940	1045	1139	12.55	14.69	16.04	16.33

### c. Cifras Preliminares.

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Informes anuales del Gobierno, e Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Los sectores en los que la inversión extranjera directa contribuyó en mayor proporción a la generación de empleos en 1986 fueron: industria de la transformación con el 21.38% del total del empleo; industrias extractivas el 10.98%; la rama de

comunicaciones y transportes el 12.72%; servicios el 12.26%. Para 1989 la rama de servicios disminuyó su participación al 4.07% del total; los sectores más dinámicos ese año fueron el manufacturero, con una proporción del 29.14%; la participación de la industria extractiva pasó a ser del 22.89% y el 20.46% comunicaciones y transportes.

### CUADRO 2.36

**BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MEXICO Y DE EMPRESAS  
CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA  
(Millones de dólares)**

Período	Balanza Comercial Total					Balanza de Empresas con IED		
	Saldo	Totales	Manufac	Totales	Manufac	Saldo	Export.	Import.
1978-82	-6,433	70,663	15,515	77,096	67,681	-13,249	6453	19,702
1983	13,761	22,312	5448	8551	6644	225	1673	1448
1984	12942	24196	6982	11254	9122	236	2780	2544
1985	8452	21664	6428	13212	11,261	-915	3430	4345
1986	14599	16031	7,782	11432	10,202	897	5521	4624
1987	8433	20,656	10,588	12223	10771	1886	6,829	4,943
1988	1,667	20,565	12381	18898	16747	-362	8174	8536
1983-88	49,854	125,424	49613	75,570	64,747	1967	28,407	26440

---

Fuente: Banco de México y Dirección General de Inversiones Extranjeras, SECOFI.



Un aspecto relevante del comportamiento de las empresas con inversión extranjera directa, lo constituye la evolución favorable que desde 1983 vienen presentando en sus relaciones comerciales con el exterior. Como se observa (cuadro 2.36), con excepción del 1985 y 1988, años en los que se observó un déficit, su balanza comercial mostró un saldo positivo. En el período 1983-1988, dicho superávit comercial acumulado ascendió a 1.967 millones de dólares, en contraste con un déficit observado de 13.249 millones en el lapso comprendido entre 1978 y 1982.

El superávit comercial de las empresas con inversión extranjera directa derivó del dinamismo que mostraron sus exportaciones a partir de 1983. Así, en el mismo período 1983-1988, las ventas externas de estas empresas acumularon un valor de 28.407 millones de dólares. Por otra parte, sus importaciones totalizaron 26.440 millones de dólares en igual período.

Producto del comportamiento favorable en las transacciones comerciales con el exterior, las exportaciones de empresas con inversión extranjera directa (cuadro 2.37) representaron en ese período el 22.6% de las exportaciones totales y el 57.3% de las exportaciones manufactureras. Las importaciones participaron con el 35.0% de las adquisiciones foráneas totales y el 40.8% de las manufactureras.

# CUADRO 2.37

## PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS CON INVERSION EXTRANJERA

### DIRECTA EN LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO

Año	Participación en la % de las Exportaciones Totales.		Part. % de las Import. de Empresas con IED	
	Export. Totales	Exportaciones Manufactureras	Import. Totales	Importaciones Manufactureras
1983	7.5	30.7	16.9	21.8
1984	11.5	39.8	22.6	27.9
1985	15.8	53.4	32.9	38.5
1986	34.4	70.9	40.4	45.3
1987	33.1	64.5	40.4	45.9
1988	39.7	66.0	45.2	50.1
1983-88	22.6	57.3	35.0	40.8

---

Fuentes: Banco de México y Dirección General de Inversiones Extranjeras, SECOFI.

# CUADRO 2.38

## DISTRIBUCION GEOGRAFICA (PAIS DE ORIGEN) DE LOS FLUJOS

### DE LA NUEVA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

(Millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
E u r o p a Occidental	328.2	365.6	256.8	796.2	769.5	1209.6	397.8
CEE	282.9	244.7	110.1	737.5	637.6	1090.8	196.5
Francia	110.0	8.7	10.7	316.9	31.2	152.4	16.5
R.F.A.	110.0	152.5	55.4	218.6	46.9	136.7	84.7
Italia	1.0	0.5	0.6	4.0	2.8	0.0	6.6
España	12.7	38.7	(13.0)	93.7	125.8	34.1	44.0
Reino Unido	49.2	44.3	56.4	104.3	430.9	767.6	44.7
Países Bajos	13.1	17.8	22.4	10.2	30.3	71.1	47.8
Otros países de Europa (Total)	45.3	120.9	146.7	58.7	131.9	118.8	201.3
Suecia	29.1	61.1	5.5	24.6	36.7	32.5	6.9
Suiza	16.2	59.8	141.2	34.1	95.2	86.3	194.4
Norteamérica	558.6	647.6	1388.7	1247.0	2688.9	1275	1851.2
EE.UU.	536.5	615.1	1353.8	1206.4	2669.6	1241.6	1813.8
Canadá	22.1	32.5	34.9	40.6	19.3	33.9	37.4
Japón	3.8	35.6	79.3	145.7	132.3	145.8	15.7
Otros	49.9	93.3	(18.2)	225.3	255.7	455.4	187.2
Total	953.6	1159.9	1729.0	2424.4	3876.7	3157.4	2499.7

Fuentes: Serie Estadísticas Histórica/Inversión Extranjera Directa, Subdirección de Investigación Económica.

Entre los principales factores que contribuyeron al buen desempeño de su balanza comercial, destacan la nueva estrategia de crecimiento industrial adoptada a partir de 1983, la política de racionalización de la protección y el apoyo brindado para promover el comercio exterior de México.

Interesa, por consiguiente, verificar, los flujos de la inversión extranjera directa proveniente de distintos países de origen. Para este efecto se observa (cuadro 2.38) que el flujo de la nueva inversión extranjera directa proveniente de Estados Unidos adquiere una proporción significativamente más alta que en el resto de los países. En 1983 eran 536.5 millones de dólares, 1353.8 millones en 1985 y en 1987 la cifra alcanzó 2669.6 millones de dólares. En general, el flujo de la inversión extranjera directa por región es proveniente de Norteamérica y Europa Occidental.

Como se observa (cuadro 2.39) en 1989, la participación de EE.UU. en el flujo de la nueva inversión extranjera alcanzó el 72.5% del total y el 63% del total de la inversión extranjera directa acumulada en este mismo año. En la entrada de la nueva inversión extranjera Suiza participó el 7.8% del total, R. F. de Alemania con 3.4% de la participación aparece en tercer lugar. Sin embargo, en el flujo de la inversión extranjera directa acumulada, Gran Bretaña adquiere importancia después de los Estados Unidos con 6.7% del total.

# CUADRO 2.39

## INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAISES DE ORIGEN

(Millones de dólares)

1989

### Nueva IED

### Total acumulado

País	Valor	% de particip.	Valor	% de particip.
Estados Unidos	1813.8	72.5	16771.7	63.0
Gran Bretaña	44.7	1.8	1799.4	6.7
R.F.A.	84.7	3.4	1667	6.3
Japón	15.7	0.6	1334.8	5.0
Suiza	194.4	7.8	1198.9	4.5
Francia	16.5	0.7	765.0	2.9
España	44.0	1.8	681.2	2.6
Suecia	6.9	0.3	336.6	1.3
Canadá	37.4	1.5	360.9	1.4
Holanda	47.8	1.9	266.0	1.0
Italia	6.6	0.3	47.9	0.2
Otros	187.2	7.4	1357.0	5.1
Total	2499.7	100.0	26,587.1	100.0

---

Fuentes: Dirección General de Inversión Extranjera,  
Departamento de Estadísticas, SECOFI, Subsecretaría de  
Industria e Inversión Extranjera.

**CUADRO 2.40**

**SALDO HISTORICO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO**

**POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y PAIS DE ORIGEN<sup>1</sup>**

(Millones de dólares)

Concepto	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 <sup>a</sup>
<b>Total</b>	14629	17053	20930	24087	26587	30310	33875
Actividad Económica Industrial	11379	13298	15699	16719	17701	18894	19857
Servicios	1042	2165	3599	5477	6579	8782	10920
Comercio	1125	1277	1255	1502	1889	2060	2447
Extractiva	276	307	356	381	390	484	515
Agropecuaria	6	6	22	10	29	90	135
<b>País</b>							
Alemania	1181	1399	1446	1583	1668	1956	2041
Canadá	230	270	290	324	361	417	491
España	384	477	603	637	681	692	736
Estados Unidos	9840	11047	13716	14958	16772	19080	21466
Francia	248	565	596	749	765	946	1447
Japón	895	1038	1170	1319	1335	1456	1529
Reino Unido	452	556	987	1755	1799	1914	1988
Suecia	236	261	297	330	337	350	364
Suiza	789	823	918	1005	1199	1347	1415
Otros	375	617	906	1429	1671	2153	2399

- 
1. No incluye la inversión en el mercado de valores  
a. Cifras preliminares.

Fuentes: Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversión Extranjera.

Como se observa (cuadro 2.40), la inversión extranjera directa acumulada totalizó alrededor de 33 875 millones de dólares en 1991, comparado con 14 629 en 1985. La inversión extranjera se ubica básicamente en el sector manufacturero con más de dos tercios del total. Sin embargo, debido a la importancia creciente del sector servicios - su participación pasó del 12.6% en 1985 al 32.2% en 1991 - la participación del sector manufacturero mostró una reducción pasando del 77.8% en 1985 al 58.6 en 1991. Conforme con los datos de BANAMEX, la participación de la inversión extranjera directa en el PIB pasó de 4.54% en 1980 a 7.69% en 1989. En el presente la inversión extranjera directa aporta aproximadamente una cuarta parte de la formación bruta de capital del país. La inflación ha disminuido de una tasa anual del 160% en 1987 a 20% en 1989 y se cree en general que las condiciones son propicias para lograr una inflación de un sólo dígito.

El inversionista extranjero tiene en el presente la alternativa de elegir entre varios sistemas de operación o realizar una combinación de los mismos. En este contexto, la inversión extranjera directa quizá represente el vehículo principal para la inserción de la economía de México a la global mundial, en particular vía la industria maquiladora de exportación que tiende a constituirse en el vínculo más ágil de integración de la industria mexicana a los mercados internacionales.

El aumento de la inversión extranjera directa en los últimos años se liga a un sostenido y consistente esfuerzo promocional de las autoridades y otras instituciones mexicanas, al igual que a las diferentes modificaciones que se realizaron en el marco legal

para el establecimiento de las empresas extranjeras en el país, en particular al Reglamento a la Ley para promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera de 1973.

Como ya ha señalado, los cambios al Reglamento en mayo de 1989 simplifican los procedimientos para el establecimiento de nuevas inversiones extranjeras, permitiéndolas sin previa autorización bajo las siguientes consideraciones:

- Que se realicen en activos fijos para actividades propias de la empresa.

- Para activos fijos con créditos externos, aportación de capital o cualquier otra aportación de recursos del exterior.

- Que se establezcan fuera de las tres zonas geográficas de mayor concentración industrial en el país.

- Aquellas que amplíen su capital en empresas con resultados equilibrados en su balanza de divisas acumuladas durante los primeros años de operación.

- Las de áreas nuevas de desarrollo tecnológico que propicien la generación de empleos permanentes. Por lo demás, la inversión extranjera directa ahora puede participar mayoritariamente en algunas actividades en las que antes lo hacía en forma minoritaria; asimismo, se han abierto nuevos campos a la inversión directa en los que puede operar y que previamente estaban reservados a los inversionistas nacionales. Se ha dado también la opción al capital extranjero de adquirir empresas paraestatales que no están consideradas de participación exclusiva del Estado (energéticos, ferrocarriles, explotación forestal, entre otros).

Desde el punto de vista fiscal, la inversión extranjera directa



tiene un tratamiento similar al que se otorga a los empresarios mexicanos; únicamente las empresas maquiladoras que en su mayoría son de capital extranjero, están exentas del impuesto del 2% al valor de los activos fijos. Las compañías extranjeras al igual que las mexicanas, adquieren diversos bienes y servicios vendidos por el sector público a precios reducidos, elemento adicional de atracción a la inversión extranjera.

El comportamiento de la inversión extranjera directa a nivel internacional y las políticas de promoción y regulación de ésta en diferentes áreas del mundo, constituyen una valiosa experiencia para México orientada a apuntalar sus estrategias de promoción y para atraer de manera amplia nuevas empresas extranjeras al país.

Como es sabido, para México, por su posición geográfica, los EE.UU. han representado desde fines del siglo pasado su principal fuente y origen de intercambios comerciales, financieros y tecnológicos. México comparte más de 3 mil Kilómetros de frontera con la potencia número uno del mundo capitalista. Por esa frontera cruzan diariamente, en ambas direcciones, mercancías, servicios, capitales y, en una sola dirección, fuerza de trabajo. La frontera norte adquiere toda su dimensión, terminó por imponer la necesidad de acuerdos bilaterales que le dieron estabilidad. Pocos países han sufrido como México la arbitrariedad y prepotencia en las relaciones comerciales que acostumbra los gobiernos americanos.

Al igual que en otras experiencias, la retirada del Estado no ha significado mayor competencia en el mercado, mucho menos la realización de la utopía neoliberal del mercado perfecto,

autorregulable y generador de equilibrios; es cierto que se ha producido una asignación de recursos menos burocrática; que el viejo patrimonialismo y sus consecuencias corruptoras han tendido a disminuir, pero ello ha sido en los marcos de una mayor capacidad de influencia de las grandes corporaciones. Menos Estado ha significado más poder de los monopolios.

Todos los esfuerzos anteriores de modernización exigieron un costo social considerable, aunque todos y cada uno de ellos tienen en su haber logros importantes. Sin embargo, al final ninguno logró lo que se buscaba: establecer de manera permanente la modernidad en México o a México en la modernidad.

#### 6.5 La tendencia de la Inversión Extranjera Directa en México, visto a través del Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU. y Canadá.

A principios de 1990, los presidentes Salinas y Bush anuncian en forma simultánea que iniciarán negociaciones con vistas a la firma de un TLC, Canadá anuncia a los pocos días que solicitará incorporarse al Tratado, para dar lugar así al surgimiento del mercado integrado más grande del mundo. Como es sabido, Canadá y los EE.UU. tienen ya en vigor un TLC.

La importancia del Acuerdo rebasa, por mucho, el de cualquier otro asunto que pudiera presentarse en el país en el corto plazo y que de firmarse, transformaría sensiblemente la economía y la vida social de México en las décadas por venir.

Siguiendo los pasos del Area de libre comercio entre EE.UU. -

Canadá (ratificado en 1989), el pacto de comercio e inversión entre EE.UU. - México (firmado en octubre de 1989), y el acuerdo marco entre Canadá y México (firmado en Marzo de 1990), las pláticas para un TLC entre los tres países tienen profundas implicaciones para las relaciones económicas entre dichos países de América del Norte.

Para llegar a comprender la situación actual es preciso hacer una breve referencia a la teoría del comercio internacional y recordar un poco de historia económica mundial.

Según la teoría tradicional las zonas preferenciales, por más que puedan beneficiar a los países que participan en ellas, pueden perjudicar el intercambio comercial con terceros. Tanto en la teoría del comercio internacional como en la práctica de las relaciones comerciales antes de la primera Guerra Mundial se suponía - y aún se supone - que a mayor amplitud de un territorio en que se lleve a cabo el comercio sin trabas mayores serán los beneficios colectivos. Gran parte de los países de alta industrialización y economía de mercado continúan sosteniendo estas tesis hoy en día, y ellas han sido adoptadas como dogma por personalidades políticas del mundo occidental y por líderes empresariales; y por lo visto, este dogma ha llegado también a ser abrazado en los países de la Europa Oriental y por buen número de economistas y tecnócratas de los países de Asia y Américas Latina.

Sin embargo, a raíz de la gran depresión económica general de los años treinta, y no obstante la teoría del comercio internacional, la mayor parte de los países de algún peso en el comercio internacional se volverían súbitamente proteccionistas,

empezando por los Estados Unidos, a los que siguieron los pasos el Reino Unido y los países del continente europeo.

Contra estas tendencias actuó a partir de 1933, el presidente Franklin D. Roosevelt, por medio de su secretario de estado, Cordell Hull, quien con tenacidad llevó a cabo un programa de liberación, aunque fuera parcial, del comercio mediante convenios bilaterales y la aplicación del tratamiento de nación más favorecida, que garantizaba la no discriminación.

En 1934, año en que se devaluó el dólar con respecto al oro, el Congreso estadounidense aprobó la Ley de Convenios de Comercio Recíproco, que fue la base para la negociación y la firma de convenios bilaterales entre los Estados Unidos y países de Europa y la América Latina. La ley continuó vigente hasta 1974. Entre 1934 y 1946 se firmaron 32 convenios bilaterales de comercio recíproco.

Por cierto México fue uno de los países que firmaron en 1942, en el ambiente de entonces de cooperación entre los aliados en la Segunda Guerra Mundial, un convenio comercial recíproco con los Estados Unidos. Dicho convenio no tuvo mayor consecuencia positiva, sino más bien negativa puesto que comprometía a no elevar aranceles en ciertos productos manufacturados de los Estados Unidos, lo que se juzgó inconveniente para el desarrollo industrial mexicano.

Los países productores de materias primas y alimentos, como los latinoamericanos, mantuvieron desde los años treinta políticas proteccionistas en defensa de su balanza de pagos y del empleo, y como instrumento para impulsar la industrialización. A principios de siglo, había un gran debate de la liberación del

comercio en los Estados Unidos, cuando a los argumentos proteccionistas se oponía, entre otros, un gran economista de Harvard de la época, Frank Taussig, quien abogaba por el librecomercio con base en la teoría del comercio internacional entonces aceptada, en particular la tesis de las ventajas comparativas iniciada desde la época de Ricardo. Estos mismos argumentos a favor y en contra han seguido floreciendo y reproduciéndose, y son los que han vuelto a surgir recientemente al proponerse el convenio trilateral Canadá - México - Estados Unidos.

Al proponerse en 1948 la creación del GATT como resultado único de la famosa conferencia de la Habana -que en su inicio pretendía crear un organismo internacional de comercio de las Naciones Unidas-, muchos países latinoamericanos, entre ellos México, resolvieron no adherirse al GATT y mantenerse en libertad de administrar su política comercial y arancelaria conforme a criterios propios.

Creció la aceptación de la idea, en la que insistieron siempre muchos economistas latinoamericanos, entre ellos el grupo de la CEPAL encabezado por Raúl Prebisch, y no pocos de otras regiones del mundo subdesarrollado, de que los beneficios que supone el libre comercio internacional, tanto en la teoría como en la práctica, no siempre se recibe de manera igual y equitativa entre los socios. Por otra parte, la CEPAL asesoró a muchos países en la constitución de zonas económico comerciales más amplias dentro de las cuales pudiera florecer la liberación del comercio e impulsarse la integración como medio de dar mayores bases de mercado interno, es decir, intrarregional, al desarrollo

industrial, y de evitar el excesivo proteccionismo. Sin embargo, los proyectos de integración en la América Latina no alcanzaron éxito en ningún caso, pues no abordaron los verdaderos objetivos y se limitaron a crear una zona preferencial sin mayor alcance. De los restos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada en 1960 por medio del Tratado de Montevideo conforme al concepto de zona de libre comercio prevista por el artículo 24 del GATT, nació al fin en 1980 la ALADI (Asociación Latinoamericana para la Integración), pero también sin mayor perspectiva de resultados, lo cual se ha confirmado. El Pacto Andino ha quedado inoperantes, como también el CARICOM (Comunidad Económica Caribeña). Aun el Mercado Centroamericano, creado un poco a semejanza de la CEE en 1958-1960, y que preveía un desarrollo de las economías de América Central, no tardó en fracasar a fines de los años sesenta. Lo único que queda en la América Latina, y muy reciente, es el Convenio de Libre Comercio firmado por Brasil y Argentina en 1986, un poco a espaldas de la ALADI y del resto de los esquemas integradores de la región. Mientras tanto, la economía de los países industrializados del norte ha seguido transformándose, principalmente con base en grandes adelantos tecnológicos y de cambios de estrategias empresariales. En cambio, las naciones latinoamericanas, entre ellas México, no participaron en esas grandes transformaciones, por lo que han quedado rezagadas en su proceso de industrialización, justamente en el momento en que se requieren nuevas inversiones de muy apreciable magnitud en la creación de capacidad productiva industrial.

En el ambiente descrito se sitúa el propuesto convenio trilateral

México - Canadá - Estados Unidos. Se ha firmado que en parte esta iniciativa proviene de la formación de los llamados bloques económicos: el europeo, por un lado, y el del Japón y algunos países del sudeste de Asia, por el otro, o con menos precisión el que representa la llamada Cuenca del Pacífico, y que a ello habría que enfrentar un "bloque" del continente americano, o por lo menos uno norteamericano, o bien uno latinoamericano y del caribe. Respecto a este último la experiencia ha sido tan negativa que bien puede pensarse que no tiene viabilidad actual. En cambio, para México al menos se ha visto la integración económica y comercial con los Estados Unidos, y hasta cierto punto con Canadá, como la política más viable y útil para el desarrollo económico y nacional de los próximos años.

Había sin duda presiones de los Estados Unidos para que México liberalizase su mercado reduciendo aranceles y eliminando restricciones cuantitativas.

En cuanto a Canadá, debe reconocerse que el intercambio entre México y ese país nunca ha sido significativo, y que por lo tanto, a primera vista, el incluir a Canadá en los esfuerzos de liberación y ampliación del intercambio comercial de México no parecía ser de especial importancia. Sin embargo, ante el compromiso de desgravación entre Canadá y Estados Unidos, que abarca grandes volúmenes de comercio, y el avance de la integración efectiva de estos dos países, la posición de México podría fortalecerse si procuraba de una vez negociar con el total del mercado de Norteamérica, no asociándose al convenio existente entre Canadá y los Estados Unidos sino abriendo espacios de interés especial para México en las relaciones con ambos y en el

mercado más amplio que esos dos países han empezado a crear. Aunque, como ya se dijo, México y el resto de América Latina han quedado rezagados en su desarrollo, y el problema de la deuda externa, con sus fuertes compromisos de pago, ha agravado esa tendencia, las devaluaciones y las políticas de ajuste han hecho posible empezar a transformar la base industrial mediante nuevas políticas tanto industriales como de comercio exterior. México, Brasil, Chile, Venezuela y otros países han podido incrementar sus exportaciones de manufacturas, aunque no con la rapidez de los países del sudeste de Asia.

En el caso particular de México la exportación de manufacturas se ha triplicado con creces desde 1985, de unos 4 mil a unos 16 mil millones de dólares en 1991, (cuadro 2.41). De estas manufacturas la mayor parte van al mercado estadounidense y una pequeña suma al canadiense. Esto se ha logrado aun sin convenio comercial, por lo que puede suponerse que al asegurarse mayor acceso al mercado de los Estados Unidos dichas exportaciones continuarán incrementándose de manera apreciable, con los efectos consiguientes en el empleo y los ingresos en México. Sin embargo, ese total de exportaciones tendrá que competir con los productos de otros países de la América Latina y varios de Asia, aun cuando, si se firma el Tratado, podrá ingresar a los Estados Unidos y a Canadá en condiciones más favorables.



**CUADRO 2.41**

**EXPORTACIONES DE MEXICO POR ACTIVIDAD ECONOMICA**

(Millones de dólares)

Actividad económica	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
rt. Totales	26758	21677	27761	30711	35171	40712	42948
Petroleras	14767	6307	8630	6711	7876	10104	8166
Petróleo Crudo	13309	5580	7877	5884	7292	8921	7264
Gasas	1458	727	753	828	584	1183	902
- No petroleras	6897	9724	12026	14966	14966	16735	18955
Agricultur.	1409	2098	1545	1670	1754	2162	2373
Industrias extractivas	510	510	576	660	605	617	547
Manufactur.	4978	7116	9907	11523	12608	13956	16035
Alimentos, Bebidas, tabaco	751	937	1313	1363	1268	1095	1216
Textiles, artículos de vestir y de vestir	195	333	566	619	623	632	764
Industria del cuero							
Industria de la madera	72	101	135	182	198	168	190
Imprenta y editoriales	86	138	222	322	269	203	232
Industria editorial							
Química	674	830	1093	1385	1537	1679	1975
Productos plásticos	41	78	112	156	179	125	173
Caucho							
Elaboración de otros productos no metálicos	313	375	447	521	567	525	630
Energía	239	443	630	762	867	921	1001
Industria metalúrgica	402	474	630	805	1033	963	751
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	2129	3283	4619	5256	5859	7241	8739
Industrias diversas	76	124	140	154	209	405	365
- Indu. textiladora	5094	5646	7105	10146	12329	13873	15828

fuente: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México en FANCOMEXT: México comparaciones internacionales, 1985-1991. p. 59.

Se ha aducido que esas exportaciones crearán desempleo en los Estados Unidos y éste ha sido uno de los argumentos usados por algunos sectores de ese país; más son los viejos argumento proteccionistas de siempre, y no tienen en cuenta que el total de las exportaciones industriales mexicanas no será sino una proporción casi insignificante del mercado de los Estados Unidos en su conjunto para productos industriales.

Por otra parte, SCHOTT (1991), plantea que "Los Estados Unidos tienen diversos objetivos fundamentales en las negociaciones para un TLC. A nivel amplio, EE.UU. tiene un fuerte y permanente interés en promover el crecimiento económico, la estabilidad política y el avance a una mayor democracia en México. Estos resultados tendrían beneficios importantes para ese país, reduciendo el riesgo de inestabilidad en su frontera sureña. Un TLC sería una valiosa contribución para lograr estas metas."<sup>56</sup>

Al mismo tiempo, -dice SCHOTT, 1991- "Los Estados Unidos tiene un importante interés económico en las prácticas comerciales con México. El primero es, simplemente, la expansión comercial con México, su tercer socio comercial más grande. Sin embargo, de mayor importancia, un TLC promovería un uso más eficiente de los recursos abundantes de la región norteamericana, aumentaría la productividad, y permitiría que las compañías y los trabajadores de los EE.UU. compitan de manera más eficiente dentro de los mercados mundiales y a nivel doméstico contra los proveedores extranjeros."<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Schott, Jeffrey (1991): North American Free Trade and U.S. Economic Interests. BANAMEX, México, p. 34.

<sup>57</sup> Schott Jeffrey (1991): Obra citada, p. 34.

El objetivo principal de un Tratado Comercial es estimular las corrientes comerciales al asegurar el acceso al mercado externo e inducir las inversiones necesarias para ello. En el caso mexicano se carece todavía de suficiente conocimiento del mercado estadounidense por parte de las empresas que no sean transnacionales o que no hayan tenido una experiencia concreta favorable y dinámica de exportación durante los recién pasados años. Por ello es necesario que México cuente con plazos adecuados, más largos que los que los Estados Unidos han otorgado al Canadá, para llevar a cabo plenamente los ajustes que se requieren -no para prolongar un proteccionismo- que solape la ineficiencia, sino para permitir las adaptaciones y el aprendizaje necesarios. Es decir, según el TLC, se abran inmediatamente a la competencia los productos y servicios en los que México ya está preparado para competir. En otros, se negoció que se dé un tiempo de transición entre 5 y 15 años para que se comercie libremente.

Uno de los factores de retraso en la industria mexicana que no tiene solución sino a medio y largo plazo es el hecho de que se carece de una base suficiente de investigación y desarrollo experimental. Las empresas estadounidenses normalmente llevan a cabo grandes programas de investigación e innovación y las empresas canadienses despliegan esfuerzos de investigación propia mucho menores; mientras en México se ha descansado principalmente, con contadas excepciones, en tecnología importada y en los resultados de la investigación y el desarrollo experimental llevados a cabo por empresas e instituciones de los Estados Unidos. No puede haber aranceles tecnológicos, pero sí

debería promoverse un programa mucho más importante de apoyo a la investigación industrial en México, de ampliación de la base científica, y de formación de investigadores e ingenieros así como de administradores, y de estudio sistemático de las tendencias tecnológicas en otras partes del mundo.

Lo anterior permite subrayar que el solo hecho de suscribir un TLC, con tendencia a lo largo de varios años a establecer una zona de libre comercio, no basta para impulsar el desarrollo industrial y la expansión de las exportaciones de manufacturas. Será importante considerar el conjunto del comercio exterior y de las posibilidades de abastecimiento interno de productos semielaborados, intermedios, y de equipo y partes, así como de los servicios respectivos que acompañen estas actividades.

Tampoco sería concebible el éxito de un Tratado Comercial sin establecer mecanismos de cooperación bilateral y trilateral que permitan, entre otras cosas, mejorar las bases de la gestión empresarial en México, desde la organización de plantas industriales hasta la de la distribución y el mercado, tanto internos como externos. En una zona de libre comercio no habrá gran diferenciación entre los mercados internos y los externos, y si las fuentes de oferta mexicanas de productos industriales no se fortalecen se estará en desventaja en el futuro, pues se importaría todo lo necesario que no fuera obtenible en el país en condiciones de precio y calidad competitivos.

En términos generales se debe precisar que el TLC no va a crear ni un mercado común (porque el arancel externo para terceros países no será uniforme", ni una zona de "libre comercio", (porque, debido a el comercio mundial es en realidad intervenido

o regulado impide la plena libertad de comercio), sino una zona de liberación recíproca del comercio en bienes, y seguramente en muchos servicios y que deberá reconocer las condiciones desiguales de los tres socios de la zona.

El TLC ha tenido su consideración formal por el Congreso de EE.UU. el día 17 de noviembre de 1993. Ha sido un logro importante para la Administración Clinton y un paso adelante para el TLC lo cual entró en vigor en Enero de 1994.

El Congreso estadounidense estaba preocupado, con justificación, por el bienestar de los trabajadores y las empresas del país. Los intereses estadounidenses estarían mejor servidos por medio del apoyo al desarrollo de la economía mexicana a través de la expansión del comercio y de la inversión. Los mexicanos seguirían ganando menos, que sus contrapartes de los EE.UU., no obstante la brecha se iría cerrando gradualmente conforme al crecimiento o que México impulse a un aumento substancial en los salarios, que, a su vez, se utilizaría para comprar más bienes locales y de importación principalmente desde los EE.UU..

El crecimiento de las exportaciones estadounidenses hacia México deberá generar un importante número de trabajos nuevos con mayores salarios. En los grupos de salarios bajos, las empresas estadounidenses de todos modos se enfrentan a una competencia internacional cada vez mayor. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los EE.UU. probablemente seguirá perdiendo empleos en los sectores de salarios menores, se firme o no un TLC con México. Un acuerdo de comercio podrá actuar como la piedra angular que sostiene los pilares de una economía regional que funciona orientada al crecimiento.

Un grado razonable de estabilidad monetaria es condición necesaria para dicho objetivo. La experiencia ha demostrado que las altas tasas inflacionarias promedio, año - con - año, también son tasas variables, año - con - año. Una inflación altamente variable modifica y distorsiona la economía: No todos los precios y salarios aumentan al mismo ritmo elevado. Con una inflación alta y variable, pueden ocurrir cambios enormes en la tasa real de cambio, que expone al sector de bienes comerciales hacia la depresión.

En las etapas depresivas, los países socios inevitablemente se quejarán sobre el comercio injustamente subsidiado por una tasa de cambio barata; en las etapas depresivas, las industrias domésticas definitivamente buscarán, y frecuentemente obtendrán, protección contra las importaciones. Esta fue la experiencia de los EE.UU. en la primera mitad de los ochenta, cuando la caída rápida de la inflación y un dólar superfuerte llevaron a una ola de protección en los automóviles, el acero y otros productos. Otro factor importante es la disponibilidad para aceptar los principios de una economía de mercado y para rechazar el estatismo.

Posiblemente, el efecto más importante de la disminución de las barreras comerciales será el aumento en la presión competitiva sobre la industria doméstica. La presión se resiste fuertemente por las empresas estatales, las cuales suelen ser víctimas de ambas fuerzas. Los empleados y los gerentes suelen pensar en sí mismos como trabajadores eternos. En consecuencia, es necesario mantener la producción, aún cuando los bienes sean rechazados por el mercado, y se hace difícil implantar la eficiencia que

resulta de despidos al personal.

Cuando una gran parte de la industria opera bajo el control estatal, el libre comercio es, cuando mucho, una molestia. Las empresas estatales no desean responder a las señales del mercado ni por el lado de la producción ni por el de las compras, y su primera línea de defensa será bloquear las señales intentando minar el acuerdo comercial.

Además, cuando las tarifas sobre la importación y los impuestos sobre la exportación forman una gran parte de los ingresos gubernamentales, es difícil que los gobiernos acepten aunque sea el primer paso en cualquier acuerdo comercial.

En este caso concreto, como Canadá y México dependen del mercado estadounidense en una proporción muy significativa de su comercio internacional, ha establecido la razón de ser de la negociación del TLC. Por lo tanto, las lecciones mencionadas para el éxito de un Acuerdo Comercial parece que ya han sido muy bien pensadas por los tres socios de la zona.

En términos generales el TLC entre Estados Unidos - Canadá brinda también la mejor guía para el contenido final del TLC negociado con México. El acuerdo entre EE.UU. - México - Canadá probablemente dará el contenido más valioso para la primera etapa de los futuros acuerdos con los países latinoamericanos.

La expectativa del TLC cambió radicalmente la dinámica interna de la economía mexicana. Conforme con las disposiciones sobre la inversión del TLC, "México permitirá de inmediato a los inversionistas de países del TLC la participación de hasta el 100% en las empresas consideradas "proveedores nacionales" de autopartes, y hasta el 49% en las otras empresas, incrementandose

al 100% al cabo de cinco años."<sup>58</sup>

Se produjo una elevación importante de los flujos de inversión extranjera directa, según fuentes de BANAMEX, que para 1991 se ascendió a más de 8 mil millones de dólares; una significativa repatriación de capitales, que en forma conjunta han permitido cerrar la brecha comercial y llevar las reservas internacionales del banco central a niveles récord, superiores a los 16 mil millones de dólares.

La inversión extranjera directa proporciona oportunidades de comercio y otros mercados y estimula el crecimiento económico en los países beneficiarios del TLC. Sin embargo, muchos países probablemente imponen restricciones a la inversión extranjera. En un país que establece un requisito de un 40% de contenido local, por ejemplo, el inversionista debe adquirir el 40% de los componentes del producto final, que puede ser mano de obra, materia prima o productos manufacturados, de los proveedores en el país. Esta práctica actúa a menudo como un poderoso freno a la inversión extranjera directa. Las empresas transnacionales se sienten un poco inclinadas a abrir fábricas en países subdesarrollados si deben comprar localmente piezas que son inferiores en calidad a las otras fuentes abastecedoras o que son más costosas.

La comisión especial negociadora del GATT está considerando eliminar las llamadas "medidas para la inversión en el comercio", que limitan la inversión extranjera. Los EE.UU. intentan abatir la mayoría de las restricciones, tales como requisitos de

---

<sup>58</sup> SECOFI (1992): Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Comercio Exterior, vol. 42, Núm. 9, Suplemento de Septiembre, p. 13.



contenido local, límites a la participación en el capital de las compañías locales, requisitos sobre resultados de exportaciones y restricciones sobre utilidades que se puedan retirar de un país. Sin embargo, la Comunidad Europea y Japón permitirían a los países establecer límites a la adquisición de acciones de compañías locales por compañías extranjeras.

El flujo de la inversión extranjera directa desde la CEE y otros países hacia México tendrá un crecimiento considerable por las siguientes razones.

- La posibilidad de cubrir un mercado de negocios ampliado con México como centro estratégico, en virtud de sus ventajas comparativas: posición geográfica privilegiada, dada su frontera con EE.UU., y vital área de enlace entre la CEE y las economías en expansión de la Cuenca del Pacífico Asiático y en un futuro próximo con Latinoamérica.
- Al poseer México una mano de obra competitiva a nivel internacional en diferentes niveles y disponibilidad amplia de materias primas y recursos naturales, entre otros, el petróleo, que aseguren un abasto eficiente y seguro a empresas europeas en México, éstas pueden cubrir de manera rentable tanto la demanda doméstica como la internacional.

Ciertamente, por la apertura de la economía mexicana se facilita que las empresas -fuera del territorio del TLC, europeas, japonesas o del sudeste de Asia- establecidas en la República puedan importar ágilmente insumos, componentes y partes de los EE.UU. y Canadá u otras áreas para procesarlos en México y reexportar bienes terminados a

Europa y a diferentes regiones del mundo.

- Los inversionistas de la CEE, Japón y otros países, a través de México y con un porcentaje mínimo de contenido local, podrían tener un acceso más fácil a EE.UU. y Canadá. Además las empresas europeas establecidas en México y que exportan a EE.UU., bajo el principio de las reglas de origen, podrán evitar las barreras proteccionistas de EE.UU. y Canadá. Igualmente, en caso de que tuvieran diferencias comerciales con estas dos naciones, la solución de las mismas, por la existencia de un mecanismo de solución de disputas en el TLC, les podría ser más favorable, ágil y menos costosa en relación a las firmas netamente europeas que enfrentan problemas comerciales con EE.UU. y Canadá.

Los bienes elaborados por las firmas mexicano-europeas no sólo serían más competitivos en el área Norteamericana, sino en el propio mercado de la CEE y, en general, en todo el mundo.

Por otra parte, el TLC debe ser complementario de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Estados Unidos, Canadá y México apoyan firmemente el sistema comercial del GATT y buscan construir su alianza norteamericana sobre la base de sus derechos y obligaciones multilaterales. Esto tiene sentido económicamente: cada uno tiene un gran déficit en cuenta corriente y no puede resolver sus problemas comerciales sólo exportando mayores cantidades a sus vecinos; también tiene que incrementar sus exportaciones regionales totales a terceros mercados.

Los tres países se benefician de las reglas y procedimientos del GATT, que aseguran su acceso a los mercados extranjeros y

dependen en gran medida del avance continuo de la liberalización comercial multilateral para aumentar sus oportunidades de exportación.

Para finalizar, queremos señalar que será necesario llevar a cabo revisiones periódicas del TLC, para ver si la liberalización es o no satisfactoria o incluir otros temas. Como en todo acuerdo internacional, las partes deberán mantener su derecho a denunciar el Acuerdo cuando existan violaciones graves no resueltas por otros medios.

Las previsiones optimistas de muchos economistas es que la firma y entrada en vigor del TLC provocará un flujo neto de recursos de inversión extranjera a México superior a los 10 mil millones de dólares anuales por lo que resta del siglo, lo que sumado a un posible incremento de las exportaciones.

De todas maneras, estaremos ahora en espera de su aplicación, aunque no resolverá todos los problemas pero podrá ser un instrumento valioso y útil para apoyar los demás elementos interrelacionados de las nuevas políticas de desarrollo.

#### 6.6. Comentarios finales.

En perspectiva, en la década de los noventa se estima un fortalecimiento de los bloques económicos que se han formado a nivel mundial, lo que posiblemente acentuará la concentración de los flujos de inversión a las economías desarrolladas; esto implicará que México redoble esfuerzos promocionales y busque nuevos mecanismos para atraer a la Inversión Extranjera Directa

al país, en particular a las empresas de mediana escala que acrecentarán su participación en la actividad internacional. En el entorno de la intensa competencia que enfrenta México para atraer la inversión extranjera directa, Europa del Este puede desviar a su favor, en un corto tiempo, los flujos de recursos que podrían venir a México; por ello será indispensable ampliar la infraestructura y hacer más flexible e innovadora la legislación vinculada a la inversión extranjera directa. En este último aspecto se tendrá que hacer una evaluación muy acuciosa para la apertura del sector servicios, en especial el financiero, con el propósito que la participación extranjera en el mismo no afecte el desempeño de las principales variables macroeconómicas y la rentabilidad de las empresas financieras nacionales.

La apertura a la inversión extranjera directa es irreversible. México deberá sacar ventaja de las aportaciones que esta última le pueda brindar y desechar los elementos que pongan en entredicho la soberanía del país o incluso su propio avance.

Por otra parte, al dejar básicamente en manos de las fuerzas privadas del mercado las tareas de la distribución de los beneficios de la actividad colectiva, el neoliberalismo sigue una ruta que inescusablemente evita tocar a fondo las cuestiones de justicia social. En el modelo económico hoy dominante en México y en el mundo, el objetivo central es la eficiencia en la maximización de los beneficios y no la superación de las desigualdades. Sin la instrumentación de una auténtica libertad política en México, no es posible la verdadera división de poderes ni la creación de los canales para que México logre tener a su disposición los instrumentos adecuados para la defensa de

sus intereses y llevar a cabo su integración a la modernidad de manera distinta a la del pasado.

Si este nuevo esfuerzo modernizador de fines del siglo XX va a ser distinto en su resultado, tiene que resolver el problema social más antiguo y profundo del país: el de la integración social de la nación. Toda la historia mexicana ha transcurrido dentro de marcos políticos autoritarios, y la persistencia de la gran división social, de la marginalidad de grandes grupos de mexicanos, no es ajena a este autoritarismo. Condición necesaria, aunque no suficiente, para proceder a la auténtica integración nacional, un sistema político abierto, democrático y realmente moderno.

En conclusión, visto desde una perspectiva histórica, el futuro de México en el inicio del próximo siglo estará determinado por la respuesta que se pueda y se quiera dar a las demandas o retos de la integración interna, la democratización política y la relación con el país vecino del norte, los Estados Unidos.

## TERCERA PARTE

### VII- RESUMEN Y CONCLUSIONES GENERALES

Este capítulo, en el cual se intenta sintetizar las conclusiones obtenidas, se divide en tres partes. En la primera se exponen en forma esquemática los principales resultados cuantitativos obtenidos en el análisis de la presencia de las empresas transnacionales en el sistema económico de México y la segunda describe las conclusiones generales que se derivan del estudio sobre el caso mexicano, y finalmente se resumen los aspectos más generales que se obtienen en la primera parte de la tesis.

#### 7.1. Principales resultados obtenidos.

- La entrada de capitales extranjeros, si bien a corto plazo permite saldar los déficits por cuenta corriente en el conjunto de la balanza de pagos de los países receptores, a medio y largo plazo provoca una salida de divisas como consecuencia de la repatriación de beneficios que llega a ser superior a las nuevas entradas de capitales.

En 1970 el déficit por cuenta corriente era de 144 millones de dólares, en 1975 pasa a 404 millones de dólares, a 482 millones en el 76, a 439 millones en el 79 y en 1981 alcanza a 845 millones de dólares. Es decir, las cifras de la inversión extranjera directa en relación a los ingresos

y a sus egresos, podemos ver que sale, en promedio, dos veces más de lo que entra. El flujo de capitales hacia el exterior por concepto de utilidades, regalías y asistencia técnica y otros pagos, tenderá a superar los aportes de nuevas inversiones directas.

Respecto a los saldos financieros de la inversión extranjera directa, en el quinquenio de 1966-1970 el saldo anual desfavorable de las relaciones monetarias de la inversión extranjera directa con el exterior era de 129.6 millones de dólares, para el siguiente llega a 259.8 millones, y casi duplica en los años de 1976 y 1977 (482.9 millones de dólares).

Esto es, que en el primer período por cada dólar que era registrado en la balanza de pagos como ingreso de capital, salían un dólar noventa centavos más, y sólo once años después salían tres dólares treinta centavos por dólar recibido.

Hay que tener en cuenta que la comparación entre la entrada de inversión directa en un año dado y la remesa de utilidades, regalías y asistencia técnica de ese año puede objetarse teóricamente, en el sentido de que esa entrada de capitales representa una adición de stock de inversión directa acumulada, y en cambio los servicios remitidos al exterior son el resultado precisamente de esa inversión total acumulada. La comparación mide el impacto sobre la balanza de pagos de ese año, pero no constituye una evaluación de balance actualizado a lo largo del tiempo de las operaciones de inversión directa.

- Las empresas transnacionales realizan, una demanda de importación que supera el valor a sus exportaciones, presionando así el déficit de la balanza comercial. La acción de las empresas del sector manufacturero tiene un impacto y cuantitativamente importante sobre el sector externo de México y su actividad se ha desplazado de los sectores tradicionales a los más dinámicos de la economía nacional.

La rama maquinaria eléctrica absorbe aproximadamente un 35% de las importaciones totales de las empresas transnacionales en 1980. Esta rama, más la química representan la mitad de las importaciones totales. Dicha operación ha contribuido significativamente en el déficit de la balanza comercial.

Las exportaciones de productos manufacturados de actividades prioritarias que hacen las empresas transnacionales se concentran en algunos de los bienes más dinámicos e intensivos en tecnología. Las ramas química, maquinaria y aparatos eléctricos, y vehículos y equipos de transporte representan, en conjunto más del 62% de las exportaciones totales en los años 80, 82 y 83. En el resto representan, aproximadamente el 58%.

Entre 1971 y 1981 el déficit comercial de las empresas transnacionales pasa de 479 a 3700 millones de dólares. Estas cifras representan un 54 y un 104% respectivamente, del déficit comercial del país en esos años. En 1979 esa proporción fue del 73% y en 1980 del 98%.

Evaluando la incidencia de cada rama en el déficit global



de la industria, el déficit total de las empresas transnacionales fue de 3367 millones de dólares en 1981, a la rama maquinaria y aparatos eléctricos le correspondieron 1263 millones (1185 en 1980).

Este saldo por ramas de los intercambios con el exterior de las empresas ofrece la posibilidad de mostrar cuáles de ellas presentan los desequilibrios externos más elevados.

Un aspecto relevante del comportamiento de las empresas transnacionales lo constituye la evolución favorable que desde 1983 vienen presentando en sus relaciones comerciales con el exterior. Con excepción de 1985 y 1988, años en los que se observó un déficit, su balanza comercial mostró un saldo positivo. En el período 1983-1988, dicho superávit comercial acumulado ascendió a 1,967 millones de dólares, en contraste con un déficit observado de 13,249 millones en el lapso comprendido entre 1978 y 1982.

Producto del comportamiento favorable en las transacciones comerciales con el exterior, las exportaciones de empresas transnacionales representaron en ese período el 22.6% de las exportaciones totales y el 57.3% de las exportaciones manufactureras. Las importaciones participaron con el 35% de las adquisiciones foráneas totales y el 40.8% de las manufactureras.

- Los pagos efectuados por transferencia de tecnología tiene efecto sobre la balanza de pagos. Por ejemplo, en 1971 el 86% de los pagos por transferencia correspondían a la industria manufacturera. En este mismo año el 79.8% de los pagos efectuados por empresas de la industria manufacturera

se originan en las empresas transnacionales, un 19.5% en privadas nacionales, y sólo el 0.7% en empresas del estado. Sin embargo no hay referencias en la estructura regional de los pagos, las empresas transnacionales destinan el 72.9% de sus pagos a Estados Unidos, las privadas nacionales el 74.7% y las estatales un 64.6%.

Algunos autores afirman que el crecimiento de dichos pagos no se correlaciona con una mayor capacidad de exportación por uso de tecnología más eficiente. Al respecto no tenemos datos que nos permite verificar empíricamente, sin embargo desde muy temprano, la realidad de las relaciones económicas internacionales nos demuestra que a través de las empresas transnacionales es una forma posible de adquirir tecnología y de modernizar el aparato productivo.

- En el comercio intra-firma existen diferencias en los tipos de empresa y de producto, no sólo en función de la propiedad nacional o extranjera, sino del tamaño y la posición de la filial mexicana dentro de la estrategia de integración vertical u horizontal del conglomerado. En el caso de la industria maquiladora de México, el flujo de manufacturas desde las filiales hacia las matrices adquiere importancia cuando se trata de plantas industriales orientadas al abastecimiento del mercado del país de origen y al mercado internacional.
- La utilización de una tecnología intensiva en capital e inadaptable a la dotación de recursos locales y a la dimensión del mercado interno tiene efecto sobre el nivel de empleo. En México, el empleo generado por las empresas

transnacionales y las nacionales ha tenido un comportamiento diferente.

Un gran número de pequeñas empresas nacionales, que para 1960 como para 1970 abarcan un 98% del total de los establecimientos industriales. Dichas empresas absorbían para 1960 el 47% de la fuerza de trabajo en este sector, reduciendo su participación al 42.9% de la fuerza de trabajo manufacturero para 1970. Por su parte, las empresas transnacionales dentro de las más grandes empresas de México, absorben sólo el 14.1% de la fuerza de trabajo en este sector para 1970.

Sin embargo, a partir de 1985 esta situación ha mejorado considerablemente. El empleo generado por las empresas transnacionales fue del 12.55% del total del empleo registrado por el Instituto Mexicano del Seguro Social para 1986. Su participación representó el 16.33% del total en 1989.

Los sectores en los que la inversión extranjera directa contribuyó en mayor proporción a la generación de empleos en 1986 fueron: Industria de transformación con el 21.38% del total de empleo; industrias extractivas el 10.98%; la rama de comunicaciones y transportes el 12.72%, servicios el 12.26%. Para 1989 la rama de servicios disminuyó su participación a 4.07% del total; Los sectores más dinámicos ese año fueron el manufacturero, con una proporción de 29.14%; la participación de la industria extractiva pasó a ser de 22.89% y 20.46% comunicaciones y transporte.

La estructura de los mercados y las modalidades de

competencia ejercen una influencia determinante en el ritmo de modernización de las empresas y, por consiguiente, en su contribución al crecimiento del empleo.

- Durante los años de 1976 a 1984, un promedio del 89.7% de las maquiladoras establecidas en México se localizó en la región de la frontera norte, dichas plantas emplearon en promedio casi el 90% del total de los trabajadores ocupados en maquiladoras y representaron un promedio de alrededor del 83% del valor agregado por el total de maquiladoras existentes en México.

La tendencia general hacia la contratación del empleo industrial y de los activos fijos es más fuerte en los estados fronterizos que en los estados con respecto al resto del país. Las causas de estas tendencias han sido por la disponibilidad de materias primas; la existencia de demanda para los productos de las empresas y la disponibilidad de infraestructura tanto económica como física.

En 1984, la industria maquiladora de exportación daba ocupación a cerca de 175 mil personas. En 1985 a 212 mil personas y dicha cifra alcanzó a 468 mil personas en 1991 en caso 1925 establecimientos.

En 1975, los salarios de Estados Unidos con respecto a los obreros de las maquiladoras de exportación era 4.7 veces mayor; 5.6 veces en 1980 y 14 veces en 1983. Es decir, los niveles de los sueldos y salarios que se pagan en México son bastante inferiores y esto ha sido el factor importante para los mejores estímulos de la inversión extranjera. Para

fines de comparación el costo por hora de la mano de obra en Corea del Sur , Hong Kong, Taiwan y Singapur, es superior en todos los casos a un dólar con cincuenta centavos en 1988, mientras en México era sólo 1.07 / hora. Las empresas maquiladoras están en el tercer o cuarto lugar en importancia en la generación de ingresos netos de divisas en cuenta corriente. A partir de 1985 hasta 1991 los ingresos provenientes de las maquiladoras fueron superiores significativamente a los ingresos por turismo (el renglón más importante, después del petróleo).

El efecto de la industria maquiladora de exportación es la generación de empleo y de divisas.

La participación de las maquiladoras en las exportaciones era del 19% en 1985; del 33% en 1988; del 35% en 1989 y en 1991 alcanzó el 36.9% de las exportaciones totales de México.

La concepción genérica sobre la actividad maquiladora es la que se refiere a la importación de partes y componentes, equipo y tecnología, a efecto de ensamblar las primeras para exportarlas como producto terminado. Entre 1975/1983 el promedio 98.4% son insumos importados y solamente el 1.6 son nacionales. No hay una vinculación con la actividad del resto del país.

Las ramas equipo de transporte, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y maquinarias y aparatos eléctricos y electrónicos tienen alto contenido de los insumos adquiridos por la industria maquiladora entre 1985-1991. Dichas ramas representaron el 76.9% de los insumos

importados en 1985 y en 1991 representan el 75% de los insumos importados de la industria maquiladora de exportación.

- La participación de las empresas con inversión extranjera directa en el PIB pasó del 4.54% en 1980 a 7.69% en 1989. En el presente aporta aproximadamente una cuarta parte de la formación bruta de capital del país.

## 7.2. Conclusiones Generales.

- La deuda externa; el desempleo y la convicción de que México deberá ser, para finales de este siglo, una potencia industrial intermedia, para lo cual también es necesario buscar la inserción de su economía en el contexto internacional han sido tres elementos fundamentales para fortalecer la posición promotora del desarrollo de la industria maquiladora.

En nuestra opinión es necesario concebir a la actividad maquiladora de exportación como una etapa de transición, de maduración industrial, como un medio y no como un fin. Esto supone que hacia medio plazo estas empresas tienden a incorporar, cada vez en mayor grado, partes, componentes y procesos tecnológicos conseguidos en el país. Favorecer en el futuro el crecimiento de empresas maquiladoras en la inmediaciones de los puertos industriales puede evitar que la mayor parte de los sueldos y salarios pagados retorne a Estados Unidos por la vía de las llamadas transacciones

fronterizas y sin que por ello se pierda la ventaja de la relativa cercanía con el mercado de ese país. Para beneficiarse del incremento de las transacciones internacionales, la región fronteriza no podrá depender únicamente del abastecimiento que provenga del resto de la economía mexicana, a menos que sea plenamente competitivo y confiable. Esto a su vez dependerá del tipo de cambio, el cual depende del funcionamiento de la economía mexicana en su conjunto y no sólo de la economía de la frontera. De cualquier manera, la región fronterizana deberá estar en posibilidad de desarrollar su propia fuente de suministro de bienes de consumo y de otros artículos, tanto para su mercado local como para exportar a Estados Unidos y a otros mercados del exterior. Todo indica que el panorama de la economía fronteriza estará fuertemente asociado a una interacción mayor con la economía de Estados Unidos, independientemente de lo que suceda en el proceso de integración con el resto del país.

- El comportamiento de las empresas transnacionales establecidas en México respecto al sector externo refleja las tendencias generales señaladas al estudiar su expansión a nivel internacional. La acción de las empresas transnacionales en el sector industrial tiene un impacto y cuantitativamente importante sobre el sector externo de México. El déficit de sus operaciones comerciales es mayor que el que se origina en los flujos financieros correspondientes. La elevada importancia relativa de las importaciones de las empresas transnacionales y el hecho de

que utilizan criterios diferentes al emplearlo en el resto de las empresas para seleccionar sus fuentes de abastecimiento, incide naturalmente en la capacidad de México para formular su política comercial.

- La política industrial de sustitución indiscriminada de importaciones estimuló la presencia de las empresas transnacionales y favoreció su crecimiento y diversificando sin introducir modificaciones sustanciales que alteraran su patrón natural de comportamiento.
- Las actividades productivas de las filiales en México forman parte integrante de una estrategia global y de una acción a nivel mundial que se traduce en que los bienes que producen en el país, la tecnología que utilizan, las fuentes de financiamiento a que tienen acceso, las patentes y las marcas que emplean, los proveedores de insumos importados y los mercados de sus exportaciones, constituyen elementos del patrimonio global de las empresas transnacionales. La posibilidad de recurrir a esta experiencia acumulada y al respaldo material, en su acepción más amplia, que proporciona la corporación en su conjunto, constituye una "ventaja comparativa" determinante respecto a empresas nacionales que surgen y se expanden al amparo de una protección confortable en un mercado reducido. La influencia de las empresas transnacionales sobre la orientación de la expansión industrial en México se manifiesta en el mayor crecimiento que experimentan los sectores en que ellas predominan y, simultáneamente, en el desplazamiento de que son objeto las empresas nacionales al



interior de los distintos sectores. Este desplazamiento se produce tanto por el mayor crecimiento relativo de las filiales como por la intensificación, por parte de las empresas transnacionales, de la compra de empresas nacionales. La tendencia de que la expansión de este sistema industrial, en que las empresas transnacionales constituyen el núcleo central de orientación y dinamismo, conduce a generar una estructura de crecimiento que, independientemente de que a largo plazo pueda comprometer la expansión del sistema, afecta desde un principio al cumplimiento de ciertos objetivos sociales de distribución del ingreso y generación de empleo, postulados como meta de la estrategia de desarrollo.

- En la medida en que exista un elevado grado de dinamismo, serán precisamente las empresas transnacionales las que generan los mayores incrementos de ocupación, aún utilizando técnicas cada vez más intensivas en capital. Resolver el problema del empleo, sobre la base de inducir un mayor crecimiento de las empresas o sectores que utilizan técnicas poco intensivas en capital, implica alterar el patrón actual de industrialización.
- La entrada de capitales bajo la forma de inversión directa corresponde a la etapa en que las plantas se establecen, pero su expansión posterior se financia básicamente con las utilidades generadas de los recursos captados localmente. Los servicios del capital en un año dado corresponden a la inversión acumulada, mientras que las nuevas inversiones representan las adiciones marginales al stock de capital.

Como se ha demostrado la diferencia entre ambas no sólo es negativa, sino que además es creciente. Si la tasa de reinversión de utilidades se incrementa, la salida de capitales se reduce a corto plazo, pero en el futuro se expandirá inevitablemente.

- Evidentemente existe la necesidad y la posibilidad de mejorar las condiciones económicas en que la tecnología se importa; Sin embargo, es fundamental proceder a la evaluación de su contenido. Los antecedentes de que se dispone dejan en evidencia que una proporción sustancial de la tecnología que se importa corresponde a la en la literatura se denomina "tecnología de consumo", requisito básico para la expansión de las empresas en los países en que las necesidades esenciales están satisfechas, pero de importancia relativa en el caso de México.

Es necesario e importante seleccionar la alternativa tecnológica más adecuada para la producción de los distintos bienes, dentro de la limitada gama de opciones disponibles, pero las decisiones fundamentales en la determinación del perfil tecnológico global se refieren a las opciones sobre el tipo de bienes que se desea producir. La expansión de las empresas transnacionales en México obedece a objetivos conocidos, adopta las modalidades y utiliza los mecanismos que caracterizan su dinámica de crecimiento en los países de origen y a nivel mundial. Su influencia creciente en la orientación del crecimiento industrial refleja, por una parte, la superioridad tecnológica, comercial y financiera que las caracteriza y,

por otra, lo que es más importante, la aceptación interna respecto al modelo de industrialización de ellas precisamente porque disponen de esa superioridad, están en condiciones de contribuir a orientar y consolidar.

- Es imposible llegar a una evaluación sobre las empresas transnacionales sin considerar sus efectos sobre el grado de competencia. El recurso a la propiedad extranjera reduce el número de empresas en el mundo y tiende a fomentar un comportamiento de competencia imperfecta. En general, la competencia imperfecta supone una reducción del bienestar económico, ya que disminuye la eficiencia con la que se asignan los recursos. Los precios tienden a ser superiores de lo que serían en otra situación y la posición de los consumidores tiende a empeorar. Por tanto, la inversión directa que crea una integración vertical u horizontal, tiende a tener efectos negativos en la renta mundial. En México, esta tendencia se observa claramente en las actividades de la industria maquiladora de exportación. Es evidente que la orientación hacia la exportación se ha convertido en una estrategia superior a la sustitución de las importaciones, sin embargo, la estrategia orientada hacia la exportación no proporciona una explicación suficiente de un éxito industrial.
- La política económica actual de México favorece la reducción del papel del estado en los negocios, la privatización de un amplio abanico de empresas administradas por el estado, el fortalecimiento de la economía de mercado, la simplificación de reglamentaciones

en los ámbitos del comercio y de las inversiones y la desregulación de un número importante de sectores económicos.

- El Tratado de Libre Comercio favorecerá el flujo de la inversión extranjera directa hacia México por las siguientes razones: La posibilidad de cubrir un mercado de negocios ampliado con México como centro estratégico, en virtud de sus ventajas comparativas; posición geográfica privilegiada, dada su frontera con EE.UU., una mano de obra competitiva a nivel internacional; disponibilidad amplia de materias primas y recursos naturales. Los inversionistas de la CEE, Japón y otros países, a través de México y con un porcentaje mínimo de contenido local, podrían tener un acceso más fácil a EE.UU. y Canadá. Además las empresas europeas establecidas en México y que exportan a EE.UU., bajo el principio de las reglas de origen, podrán evitar las barreras proteccionistas de EE.UU. y Canadá.

El Tratado de Libre Comercio tendrá una influencia considerable sobre las industrias maquiladoras de exportación y podrá ser un instrumento valioso y útil para apoyar los demás elementos interrelacionados de las nuevas políticas de desarrollo.

- En perspectiva, en la década de los noventa se estima un fortalecimiento de los bloques económicos que se han formado a nivel mundial, lo que posiblemente acentuará la concentración de los flujos de inversión a las economías desarrolladas; Esto implicará que México redoble esfuerzos promocionales y busque nuevos mecanismos para atraer a la

inversión extranjera directa al país, en particular a las empresas de mediana escala que acrecentarán su participación en la actividad internacional.

- Por otra parte, al dejar básicamente en manos de las fuerzas privadas del mercado las tareas de la distribución de los beneficios de la actividad colectiva, el neoliberalismo sigue una ruta que inevitablemente evita tocar a fondo las cuestiones de justicia social. En el modelo económico hoy dominante en México y en el mundo, el objetivo central es la eficiencia en la maximización de los beneficios y no la superación de las desigualdades. Visto desde una perspectiva histórica, el futuro de México en el inicio del próximo <sup>siglo</sup> ~~año~~ estará determinado por la respuesta que se pueda y se quiera dar a las demandas o retos de la integración interna, la democratización política y la relación con el país vecino del norte, los Estados Unidos.

### 7.3. Aspectos más generales.

- La intensa competencia internacional por los nuevos mercados y flujos de capital en la década pasada, dio lugar a la creación de un gran número de negocios, en los que se combinaron capitales, técnicas y habilidades empresariales en una forma innovadora y flexible. Asimismo, los cambios generados en el contexto mundial de globalización y apertura comercial, provocaron que la inversión extranjera directa siguiera tendencias diferentes a las manifestadas

en los años anteriores. Por lo tanto, los acontecimientos en la economía mundial, así como la crisis de la deuda externa, en México, nuevamente reorientaron la atención en la inversión extranjera como fuente potencial de recursos externos. Por cierto, la apremiante situación económica que atraviesan muchos países subdesarrollados no les deja otra opción. La inversión extranjera y las empresas transnacionales se ven ahora con una perspectiva más favorable: más técnica y menos política. Al mismo tiempo, los países subdesarrollados han obtenido una experiencia sustancial en la negociación con las empresas transnacionales y han desaparecido muchas de las contradicciones entre ambas partes. Sin embargo, a pesar de estas nuevas relaciones, las grandes disparidades todavía no han desaparecido y siguen siendo temas de debates en los años noventa.

- Actualmente, los cambios considerables en la estructura organizativa en las empresas transnacionales apuntan hacia un desplazamiento de los conceptos tradicionales de dichas firmas. Los clientes de todo el mundo y los trabajos de las empresas se conectan a través de una red de oficinas e individuos, vinculados entre sí por unas líneas de comunicación, más que por líneas de autoridad. Por encima de la identidad nacional, de la afiliación local, del ego alemán, italiano o japonés, por encima de todo esto está el compromiso con una misión única, unificada y mundial. Aunque la dirección centralizada sigue teniendo importancia en muchas empresas, el país de origen y la ubicación de la

oficina matriz ya no importa, en aquellas empresas que operan bajo la nueva estructura organizativa. Los productos de los cuales los trabajadores son responsables y la compañía a la que ellos sirven se ha desnacionalizado.

- Las empresas transnacionales adoptan una estrategia muy variada según las condiciones del país donde operan y el tipo y las características del sector, la cual abarca os países desarrollados y los países subdesarrollados. En sentido general la estrategia que se adopta hacia los países desarrollados se concentra en el aprendizaje y la investigación y el desarrollo, mientras hacia los países subdesarrollados no sólo predominan las estrategias tradicionales -mano de obra barata, mercados protegidos y la explotación de recursos naturales, etc.- sino también la búsqueda de las "ventajas absolutas".
- La Teoría Ecléctica afirma una comprensión completa de las firmas en que se dibuja sobre el concepto clásico de la organización industrial y el concepto de la teoría neoclásica del comercio de acuerdo con el concepto de la internalización. Además la Teoría Ecléctica afirma que la existencia de la ventaja organizativa es necesaria pero no es condición suficiente para la existencia de las firmas multinacionales. Las firmas trabajan con éstas ventajas multinacionalmente debido por la ventaja específica del país, la que algunas naciones poseen en relación con otros.
- La actividad de las empresas transnacionales a escala mundial nos han causado para retrasar nuestra comprensión sobre la naturaleza; funciones y fronteras de dichas firmas

y los mercados, como cada una se han organizadas. Además nos han puesto en duda sobre la utilidad de algunas clasificaciones existentes de la actividad económica y nuestro concepto tradicional de la competencia. Las empresas han afectado profundamente al patrón y el dominio de la actividad económica internacional y la política económica de los países que tienen vínculos con las mismas.

- Aunque no forma parte del tema investigado, es preciso agregar el efecto de la deuda externa sobre la inversión extranjera directa.

La reducción del peso de la deuda es para muchos países subdesarrollados, es condición necesaria pero no suficiente para el restablecimiento de su desarrollo económico. La deuda externa, por ser una crisis de desarrollo, no sólo está sofocando las posibilidades de crecimiento económico, sino también las posibilidades de asegurar siquiera los bajos niveles de consumo característicos en la mayoría de los países subdesarrollados, altamente dependientes de las importaciones.

La remesa de recursos financieros al exterior, por concepto del servicio de la deuda externa, ha afectado a los países en cuanto a su incidencia negativa fiscales y desajustes macroeconómicos, presiones inflacionarias, transferencias netas de recursos y en particular sobre los niveles de vida de sus poblaciones. La imposibilidad de pagar la deuda ha llevado a los países a realizar continuas renegociaciones limitadas en cuanto a su alcance y a aceptar resultados insuficientes.



En los países endeudados, como México, existe otra razón por la cual el desequilibrio entre la deuda y el capital no puede corregirse simplemente alentando la inversión extranjera directa. Sin una rápida solución del problema de la deuda hay pocas esperanzas de que se produzca un aumento importante de la inversión extranjera directa.

- La mayoría de las compañías multinacionales que operan mundialmente han reconocido que la gestión de las innovaciones es una capacidad estratégica clave conforme los cambios estructurales en muchas industrias eliminan a los competidores más débiles, sucedía a menudo que los supervivientes tenían capacidad de escala y diferenciación comparables. De esta forma, la competitividad a menudo se trasladó hacia aspectos como la habilidad de la compañía para percibir nuevas tendencias, para desarrollar sensibilidad creativa, y para difundir por el mundo sus innovaciones, su capacidad para el aprendizaje mundial.
- La evolución de la economía mundial estará caracterizada, de forma creciente, por los aspectos tecnológicos, por la internacionalización de los mercados de especialidades, por una mayor participación de la investigación y del desarrollo.
- Con respecto a la penetración de los bienes de inversión en el mercado mundial se acentúan las decisiones en materia de servicios. Los sectores más importantes serán los servicios relacionados con las finanzas, comercio, información, contabilidad, publicidad y de transportes. Ese crecimiento estará acompañado por la transnacionalización cada vez

- mayor de las empresas de servicios, que representan una fuente relativamente nueva de inversión extranjera directa.
- La expansión comercial, así como las características básicas del actual comercio internacional, enfatizan, ante todo, la precaria posición del Tercer Mundo, la incapacidad del orden comercial para impulsar un desarrollo que entonces y bloquea realmente, en tanto refleja las profundas inequidades del actual sistema de relaciones económicas internacionales.
  - Por último, el proceso de elaboración un conjunto de normas para la economía mundial cada vez más internacionalizada, requiere instituciones supranacionales capaces de administrar las variables del sistema económico mundial. No obstante la situación económica caracterizada por la desaceleración del crecimiento económico mundial, la inestabilidad cada vez mayor de importantes variables internacionales no apuntan hacia dicha dirección. Se ha hecho ciertos progresos en el fortalecimiento de la cooperación internacional en la esfera de las empresas transnacionales, la integración de la economía mundial mediante acuerdos privados, la inversión extranjera directa y las políticas nacionales han avanzado a un ritmo más rápido que la capacidad de la comunidad internacional de desarrollar las normas e instituciones correspondientes.

## BIBLIOGRAFIA

### PRIMERA PARTE

- AD KOEKKOEK (1990), International Trade and development, London.
- AHIAKPOR, JAMES C.W. (1990), Multinationals and economic development: an integration of competing theories. Routledge, London.
- ALFRED MAIZELS (1975), Una nueva estrategia internacional para productos primarios. Comercio Exterior, Sep. México.
- ANDERSSON, THOMAS (1989), Foreign direct investment in competing host countries and nationalization. Economic research Inst. Stockholm.
- ANDERSSON, THOMAS (1991), Multinational investment in developing countries, Routledge.
- ARMANDO CORDOBA (1973), Inversiones extranjeras y subdesarrollo. Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- BARSKY, ROBERT B. (1992), Why does the stock market fluctuate? Cambridge, National Bureau of economic research.
- BARTLETT, CHRISTOPHE (1991), La empresa sin fronteras, La solución transnacional. Madrid.
- BHAGWATI, JUGDISH (1991), Political economy and international economies, Mass, Mit press, cop. Cambridge.
- BHAGWATI, JUGDISH (1991), The world trading system at risk, N.Y.
- BHAGWATI, JUGDISH (1992), The threats to the world trading system. (In The World Economy). July.
- BILLET, BRET L. (1991), Investment behavior of multinational corporations in developing areas. New Brunswick.
- BODDEWYN, JEAN J. (1992), Political behaviour research, in Buckley Peter J. New directions in international business. Great Britain.
- BUCKLEY, PETER J. (1990), International investment, Aldershot, Edward Elgar, Cop.
- BUCKLEY, PETER J. (1992), Measures of international competitiveness. London.

- BLOMSTROM, MAGNUS y otros (1989), Foreign investment and technology transfer a simple model. Cambridge.
- BUESA, MIKEL (1992), Estrategias tecnologicas de las empresas multinacionales en España, ICE, Madrid.
- CABELLO, ARTURO (1977), ¿Qué son las empresas multinacionales?, Ediciones La Gaya Ciencia, Barcelona.
- CABLE, VINCENT y otro (1987), Developing with foreign investment. Beckenham, Kent.
- CASSON, MARK (1992), Internalization Theory and Beyond, in Buckley P.J. New Directions in international Business. Great Britain.
- CANTWELL, JOHN (1986), The changing form of international enterprise expansion in the twentieth century. Reading.
- CANTWELL, JOHN (1989), Technological innovation and multinational corporations, Oxford; Basil Blackwell.
- CEE (1991), Inversiones extranjeras, Panorama de la industria comunitaria 1991/1992. Luxemburgo.
- CEPAL (1981), Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta.
- CHAPELIER, GEORGES (1989), Development an adjustment: stabilization, structural adjustment an UNDP policy. N.Y..
- CHRIS, MILNER (1990), Export promotion strategies: theory and evidence from developing countries. N.Y..
- CHUDNOVSKY, DANIEL (1978), Empresas multinacionales y ganancias monopolíticas en una economía latinoamericana. Bogota.
- COHEN, DANIEL (1991), Private lending to sovereign states: a theoretical autopsy. Cambridge, Mass, Mit Press.
- DAY WALLACE, CYNTHIA (1990), Foreign direct investment in the 1990s: A new climate in the third world. Dordrech.
- DEEPAK, LAL (1992), Development economics, Aldershot Edward Elgar, cop..
- DURAN HERRERA y otro (1986), La desintermediación financiera de las empresas. ICE, Enero, Madrid.
- DURAN HERRERA y otro (1991), Multinacionalización empresarial y factores de localización (España). Madrid.
- EDNARDS, SEBASTIAN (1992), Devaluation controversies in the developing countries: lessons from the Bretton woods era, Cambridge, Mass.

- DUNNING, JOHN H. (1971), The multinational enterprise. London.
- DUNNING, JOHN H. (1972), The historical record of international capital movements 1913. Penguin books, London.
- DUNNING, JOHN H. (1981), International production and the multinational enterprise. George Allen and UNWIN Ltd.
- DUNNING, JOHN H. (1985), Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, Chichester: John Wiley.
- DUNNING, JOHN H. (1988a), Explaining international production, London: Unwin Hyman.
- DUNNING, JOHN H. (1988b), The Eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible Extensions, Journal Of International Business Studies, XIX, 1-31.
- DUNNING, JOHN H. (1988c), International Business in a changing world, Multinationals, Technology and competitiveness, Boston, M.A., Unwin Hyman.
- DUNNING, JOHN H. (1992), Political economy of international production. ALDERSHOT.
- DUNNING, JOHN H. (1992), The political economy of international production in Buckley P.J. New Directions in International Business, Great Britain.
- ELBEN, THERESE (1992), U.S.A. exporters on a global roll, Fortune International, Núm. 13, N.Y.
- ELIASSEN, GUNNER (1992), International firm: Vehicle for overcoming barriers to trade. Amsterdam.
- FERGUSON, TYRONE (1988), The third world and decision making in the IMF, N.Y.
- FINGER, MICHAEL J. (1989), The effects of industrial countries policies on developing countries, Washington, The World Bank Cop.
- F.M.I. (1991), Balance of payments statistics, agosto.
- FORTUNE INTERNATIONAL (1982), Mayo y Agosto.
- FORTUNE INTERNATIONAL (1992), Núm. 11, 13, 15 y 17.
- FOLEY, BERNARD J. (1991), Capital markets, Macmillan.
- FRANCISCO ALBURQUERQUE (1988), Crisis económica mundial y Tercer Mundo, Madrid.
- GATT (1981), El comercio internacional, 1980-1981, Ginebra.

- GARCIA, T. SEBASTIAN (1992), Inversiones de capital en el mundo. R. "SITUACION", Núm. 2.
- GARCIA, AMADOR, F.V. (1987), El Derecho internacional del desarrollo: una nueva dimensión del Derecho internacional económico, Madrid, Civitas.
- GARCIA RUBIO y otro (1991), Nueva Sudafrica atrae la atención de inversiones y exportaciones, Expansión Comercial, Núm.87. Madrid.
- GARCIA MARTINEZ, CARLOS (1988), La revolución mundial de capitalismo. Buenos Aires.
- GARCIA, RIGOBERTO (1989), Transnacionales e inversiones directas suecas en América Latina. Stockholm.
- GRAHAM, EDWARD M. (1992), The theory of the firm in Buckley P. J. New directions in international business. Great Britain.
- HAYMER, STEPHEN H. (1982), La compañía multinacional, un enfoque radical, H. Blume Ediciones.
- HOGENDORN, JUN S. (1987), Economic development, N.Y. Harper and Row, cop..
- HELLEINER, G.K. (1990), The new global economy and the developing countries: essays in international economies and development. Aldershot.
- HER, SUSANNE (1992), Proceso de internacionalización de las compañías de transporte. Madrid.
- HOWE, MARTIN (1973), Empresas multinacionales. Ediciones economía y empresa. Buenos Aires.
- IRANZO GUTIERREZ, SILVIA (1989), La legislación sobre inversiones extranjeras y el derecho de establecimiento. ICE, Enero-Febr. Madrid.
- JACOB, RAHUL (1992), India: open for business. Fortune international, núm. 16.
- JOAN, M. NELSON (1990), Economic crisis and policy choice: the politics of adjustment in the third world. Princeton university press, cop. 1990.
- JOHNSTON, MARSHA W. (1992), Europa del Este: abierta a los negocios. Barcelona.
- JOHN, M.G. GEE (1992), Dinámica industrial y estrategias internacionales de marketing. CEE. Núm. 283, En. - Fb. Madrid.
- JOHN, WHALLEY (1989), Developing countries and the global trading system. Macmillan.

- JULIUS, DEANNE (1990), Global companies and public policy: the growing challenge of foreign direct investment. London.
- JULIUS, DEANNE (1991), Foreign direct investment: the neglected twin of trade. Group of thirty, Washington.
- KUSHI, M. KHAN (1986), Multinationals of the south: new actors in the international economy. London.
- LAINEZ, GADEA (1982), Instrumentación operativa de la planificación estratégica en grupos multinacionales. Revista contabilidad y empresa, núm. 19. Madrid.
- LALL, SANJAYA (1989), Foreign investment and developing countries. Basing stoke: Macmillan.
- LALL, SANJAYA (1991), Current issues in development economics. Macmillan Education Houndmills.
- LECRAW, DONALD J. (1992), Multinational enterprises and developing countries in Buckley P.J.. New directions in international business. Great Britain.
- MANCERA AYUAYO, MIGUEL (1992), La política monetaria en el contexto de un flujo amplio de capitales procedentes del exterior. Boletín - Cemla Jul. - Agosto.
- MAULEON, IGNACIO (1991), Inversiones y riesgos financieros. Espasa Calpe. D.L., Madrid.
- MAULEON, T. IGNACIO (1992), Crecimiento, competitividad y la restricción exterior: un análisis de simulación. FEP, Madrid.
- MAULEON, T. IGNACIO (1992), Una perspectiva diferente sobre el déficit exterior. FEP, Madrid.
- MILLER, FREEMAN (1992), Wanted: light at the end of the tunnel. Top 150 companies (World), San Franci.
- MOYO ESPINAL, F. (1986), Las zonas francas industriales y las empresas multinacionales: efectos económicos e impactos sobre el empleo en al R. Dominicana. OIT Ginebra.
- NACIONES UNIDAS (1968), Las inversiones extranjeras en los países en desarrollo. N.Y..
- NACIONES UNIDAS (1973), Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. N.Y..
- NACIONES UNIDAS (1982), Transnational corporations in World development. E/c.10/1982/6 28 de mayo. N.Y.
- NACIONES UNIDAS (1990), Transnational corporations, Services and the Uruguay round, N.Y..

- NACIONES UNIDAS (1992), World investment Report, Transnational corporations as Engines of Growth. N.Y. 15 de Julio.
- O.C.D.E. (1991), MARZO.
- O.N.U.D.I. (1978), Las empresas transnacionales y la elaboración de materias primas.
- OHMAE, KENICHI (1991), El mundo sin fronteras, Poder y estrategia en la economía entrelazada. Madrid.
- ONRUBIA, F.J. (1989), Aspectos teóricos de la fiscalidad. Madrid.
- O.I.E. (Organización Internacional de Empleo) (1974), Empresas multinacionales: la realidad de su política y prácticas en el campo social. Ginebra.
- PALAZUELOS, E. y otros (1990), Estructura Económica Capitalista Internacional, El modelo de acumulación de posguerra, Ediciones Akal, Madrid.
- PATEL, PRRI (1992), Large firms in western Europe's Technological Competitiveness, Amsterdam.
- PORTER, MICHAEL E. (1986), Competition in global industry. Harvard Business School press, N.Y..
- PORTER, MICHAEL E. (1989), Estrategia competitiva, técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia, Compañía Editorial Continental, México.
- PORTER, MICHAEL E. (1991), La ventaja competitiva de las naciones, Editor PLAZA Y JANES, Barcelona.
- REICH, ROBERT B. (1991), The work of nations: preparing ourselves for 21<sup>st</sup> century capitalism, Editor: Random House, N.Y.
- SELA (1986), América Latina-Estados Unidos: Evolución de las relaciones económicas (1984-1985). México.
- SHIHATA, IBRAHIM (1988), MIGA and foreign Investment. Dordrecht.
- SIDHANTA T. (1976), Multinationals Enemies of independent Economic development. Bagdad.
- STEVENS, GUY V.G. y otro (1988), Interactions between domestic and foreign investment. Cambridge.
- STEINER, GEORGE y otro (1966), Multinational Corporate planning, The Macmillan Co., N.Y.
- SULE OZLER (1992), External shocks, politics and private investment: some theory and empirical evidence. Cambridge.



- SUPERVIELLE, BERNARDO (1973), Sociedades internacionales y Empresas multinacionales, Uruguay.
- Survey of current business (1980 y 1981). Agosto.
- TABLAS, ANGEL (1977), ¿Qué es LA INVERSION EXTRANJERA?, Ediciones La Gaya Ciencia, S.A., Barcelona.
- THEOPHILOS, PRIOVOLOS (1991), Commodity risk mangment and finance, Oxford University press, cop.
- TODARO, M. (1982), Economía para un mundo en desarrollo, FCE, México.
- TRIGO, CHACON, M. (1973), La empresa multinacional, Editoria Nacional, Madrid.
- TUGENDHAT, CHRISTOPER (1979), Las Empresas multinacionales, (2ª. ed.), Madrid.
- UNCTAD (1981 y 1991), Handbook of International Trade and development statistics.
- UNCTAD (1981), Dimensiones del poder de las empresas transnacionales.
- UNCTAD (1981), Sistema de comercialización y distribución del Banano.
- VASQUEZ P., ARTURO (1989), Development with foreign investment. Croom helm the commonwealth Secretary.
- VILLAGIL, JOSE M. (1986), Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, Madrid.
- WILLIAM M. BRONSON y otros (1990), International policy coordination and exchange rate flutuations. University of Chicago press. Cop. Chicago.
- WHITE, EDUARDO J. (1973), Empresas multinacionales latinoamericanas, La perspectiva del desarrollo económico. FCE, México.
- YOUNG, STEPHEN (1992), Strategie responses of multinationals in the machine tool industry. (World) London.

## SEGUNDA PARTE

- AGUILAR M. ALONSO (1986), Estrategia del capital extranjero en México, en varios autores, El capital extranjero en México, Editorial Nuevo Tiempo, México.
- AGUILERA, MANUEL (1985), Un balance preliminar de la ley sobre regulación de la inversión extranjera; en Alejandro Violante, México: una economía en transición. Industria y comercio Exterior, Vol. II, Limusa, México.
- BANAMEX (1990-92), Examen de la Situación Económica de México, México, Varios Números.
- BANCOMEXT (1988), La industria Maquiladora de exportación en México, México.
- BANCOMER (1992), Panorama Económico. Publicación Bimestral, Editada por investigaciones Económicas, México.
- BANCO DE MEXICO (1990-92), The Mexican Economy, Mexico, Varios Números.
- BARRET, P.J. (1973), The role of patents in the Sale of Technology in México, pág. 615.
- BENNET MARK (1986), Public policy and Industrial Development, The Case of the Mexican Autoparts Industry, Boulder, Colorado.
- BERNAL SAHAGUN (1976), El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: El caso de México. OIT (ONU), UNAM, México-Ginebra.
- BERNAL SAHAGUN y VICTOR M. (1978), La inversión extranjera directa, Las empresas multinacionales y los ingresos en México, en Investigación Económica, núm. 143, México.
- BERNAL SAHAGUN y BERNARD O. (1986), Inversión extranjera directa e industrialización en México, UNAM, México.
- BLOMSTROM, MAGNUS (1985), El comportamiento de las empresas nacionales y extranjeras en México: Una revisión del estudio de Fajnzylber y Martinez Tarrago, en El trimestre Económico, núm. 1 (205), México.
- BRAILOVSKY, VLADIMIRO y otros (1989), La política económica del desperdicio, UNAM, México.
- BRIONES, ALVARO (1982), Entre el conflicto y la negociación; los funcionarios públicos frente a las empresas transnacionales, Nueva Imagen, México.

- BRIONES, ALVARO (1984), Empresas transnacionales y proyecto nacional en América Latina, en Juan Banderas, Política, economía y derecho de la inversión extranjera, UNAM, México.
- BUFFIE, EDWARD F. (1990), Economic policy and Foreign debt in México, in developing country debt and Economic performance, vol. 2 ed. by Jeffrey D. Sachs. Chicago, University of Chicago press.
- BUSINESS MÉXICO (1986), Mexican Pharmaceutical Industry being forced to Swallow a bitter pill, vol. 3, no. 4.
- CARRILLO, JORGE (1986), Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, México.
- CARRILLO, MARIO M. (1983), Estudio de planeación industrial del estado de baja California, México.
- CASTELLON, FRANCISCO (1986), Desarrollo regional e internacionalización de capital en la frontera norte de México, en Economía Informa, núm. 147, México.
- CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN MEXICO (1989), La industria maquiladora mexicana, México.
- CLINE, WILLIAM R. (1991), México: Economic Reform and Development Strategy, EXIM Review, Research Institute of overseas Investment.
- CNIE (1984), Inversiones Extranjeras, Marco Jurídico y su aplicación en México, México.
- CNIE (1988), Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera Directa, México.
- COOPER, DAVID N. (1986), Transnacionales, plantas maquiladoras y empleos en los Estados Unidos, en Fred Harris, Estudios sobre Estados Unidos y su relación bilateral con México, UNAM, México.
- COOREY, SHARMINI (1989), Effects of Canada-U.S. Free Trade agreement likely to be positive, IMF. survey, Washington, vol. 18.
- DANIELA, GRESSANI (1989), The effects of the mexican stabilization program on inflation-simulation results with a model for wage and price determination. World Bank, Washington. Octubre.
- EL-ERIAN, MOHAMED (1991), Mexico's External debt and the return to voluntary capital market Financing. IMF Working paper, wp/91/83 Washington. August.

- ERNST and YOUNG (1990), Financial Aspects of investing in México, San Diego, California.
- ERNST and YOUNG (1991), Doing Business in México, Nueva York.
- FAJNZYLBER, F. y MARTINEZ (1976), Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México.
- FOMPEROSA P., JESUS (1990), Como invertir en el mercado de valores de México, México.
- GUERRA, RODRIGO (1990), Direct foreign Investment and the informatics industry, Banamex, México.
- GUERRIA, JOSE ANGEL (1990), La política de deuda externa de México: 1982-1990, México.
- GUILLERMO, ORTIZ (1990), México beyond the debt crisis towards sustainable growth with price stabilit, Informe preparado para una conferencia en Jerusalem el 31 de enero.
- GUILLEN R., ARTURO (1986), El capital extranjero y los desequilibrios de la economía mexicana, en varios autores, El capital extranjero en México, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- ICEX (1991), Como hacer negocios en México, Madrid.
- INEGI (1984), Estadística de la industria maquiladora de exportación, México, Marzo.
- IZEE, ALAIN (1990), Trade liberalization, stabilization, and growth. Somenotes on the mexican experience. IMF working paper Núm., wp/90/15. IMF, Washington.
- KALTER, E. & H. E. KHOR (1990), Mexico's Experience with adjustment Finance and Development. Washington.
- KING, T. (1970), México: Industrialization and Trade polices since 1940. Oxford university press.
- KAMINSKY, GRACIELA (1992), Dual exchange rates: The mexican Experience 1982-1987, a paper presented at an IMF Seminar on April.2.
- LABRA, ARMANDO (1986), La inversión extranjera directa en México, en Víctor Manuel Bernal, Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México, UNAM, México.
- LOPEZ, J. MIGUEL (1986), Automotores: una industria que, sin embargo, se mueve, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 11, México, Noviembre.

- LOPEZ P. TOSTADO (1985), Las industrias alimentaria y automotriz en el mercado internacional de tecnología, en economía informa, núm. 126, México, Marzo.
- LOSER, CLAUDIO & ELIOT KALTER (1992), Mexico: the strategy to Achieve sustained Economic Growth, IMF, Washington.
- LOZANO, VICENTE (1990), México necesita inversión Extranjera, en actualidad Económica. 26, de Marzo.
- LUSTING, NORA (1992), México: Evolución Macroeconómica, Financiación Externa y cambio político, en la década de los 80, Situación Latinoamericana. Madrid.
- MARIO ARRIOLA W. (1980), El programa mexicano de maquiladoras: una respuesta a las necesidades de la industria norteamericana: Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- MARTINEZ R., ARTURO (1990), México: La inversión extranjera directa, Cámara de comercio e industria, Madrid.
- MATEO, FERNANDO DE (1986), México y la CEE, Comercio e inversiones, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 7, México, Julio.
- MUNGARAY L., ALEJANDRO (1984), Automatización y reestructuración competitiva del capitalismo norteamericano: una aproximación, en investigación Económica, núm. 168, México, abril-junio.
- NADAL, ALEJANDRO (1977), "Multinational Corporation and Transfer of Technology. The case of México", en Germides D. Transfer of Technology by Multinational Corporations, OECD, Paris, p. 219-250.
- ONU (1978), Transnational Corporations in World development, a re-examination. N.Y.
- RAMA, RUTH (1984), El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana, en Comercio Exterior, vol. 34, núm. 11, México, Noviembre.
- RUSELL, GEORGE (1987), Economy and Business: socking it to imports, en Time, vol. 129, núm. 6, febrero.
- SANDOVAL, RODRIGO M. (1982), Estructura agraria y estructura agricola en el valle de Mexicali. Una apreciación cuantitativa, inédito.
- SCHOTT JEFFREY (1991), North American Free Trade and U.S. Economic Interests. BANAMEX, México.
- SECOFI (1992), Tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 9, Suplemento, Septiembre.

- SECOFI (1990), México's International Trade Relations: challenges and opportunities. México.
- SECOFI (1989), Reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera. México.
- SECRETARIA DE HACIENDA (1990), Ley de instituciones de crédito. México.
- SEPULVEDA, B. Y CUMACERO, A. (1973), La inversión extranjera en México. FCE, México.
- SERRA PUCHE, JAIME (1991), Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en comercio exterior. México. Vol. 41. Julio.
- SHERWALL, BUTLER (1929), México's capacity to pay a general analysis of the present economic position of México. Washington.
- SIC (1978), Secretaría de industria y comercio censo industrial de 1976, México.
- SOROA M., MAITE (1990), Nuevo reglamento de inversión extranjera de México del 16 de Mayo. México.
- TELLO, CARLOS (1979), La política económica (1970-1976), siglo XXI, México.
- UNCTAD (1979), The industrial policies of developed market economy countries and their effect on the exports of manufactures and semimanufactures from the developing countries. TD/230/sup. Ginebra.
- UNGER, KURT (1985), Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana. México. El Colegio de México.
- USITC (1990), Mexico's trade and investment initiatives: the view of the U.S. international trade commission. (in BANAMEX, foretgn direct investment México.).
- UNCTC (1984), Transnational corporations in the pharmaceutical industry of developing countries. N.Y..
- USITA (Trade Admin.) (1985), Investing in México. Washington.
- WILLIAM L., MITCHEL (1985), Economic impact of maquila industry in Juárez, México, on El Paso and othe sections of the united states for 1985. Grupo industrial Bermúdez, El Paso.
- VILLAREAL, R. (1976), Desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). FCE, México.

WILLIAM H., BYWATER (1986), The impact of the maquiladora program on the mexican and U.S. workers and the role of the U.S. commerce department in promoting U.S. investment in México. Declaración en la Cámara de representantes de EE.UU. 25 de Noviembre.

WIONCZEK, M.S. (1974), La transferencia internacional de tecnología. El caso de México, FCE, México.

WIONCZEK, MIGUEL (1986), Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología. La experiencia mexicana 1930-1985, en Foro Internacional. Vol. XXVI. Núm. 4. México. Abril-Junio.